The Psychology *of* Money

TIMELESS LESSONS ON WEALTH, GREED, AND HAPPINESS

MORGAN HOUSEL

"Housel's observations often hit the daily double: they say things that haven't been said before, and they make sense."

—HOWARD MARKS

The Psychology *of* Money

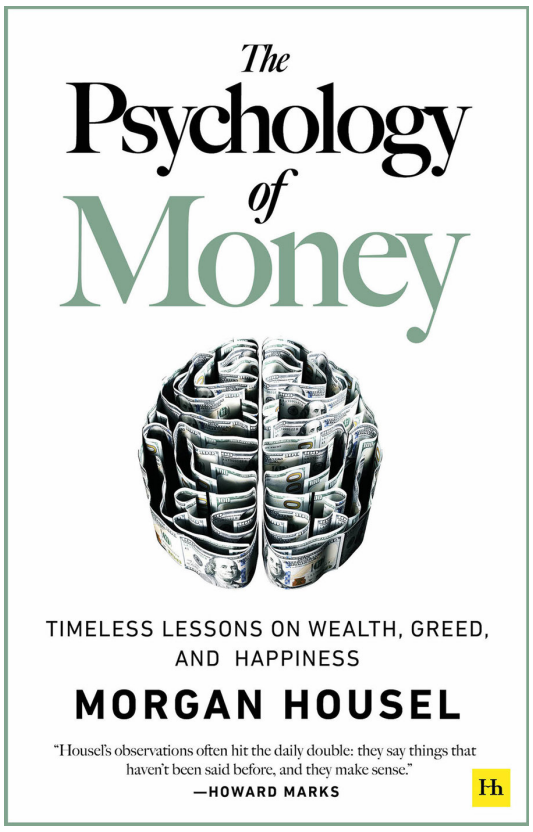
TIMELESS LESSONS ON WEALTH, GREED, AND HAPPINESS

MORGAN HOUSEL

"Housel's observations often hit the daily double: they say things that haven't been said before, and they make sense."

—HOWARD MARKS

Hh



The Psychology of Money

TIMELESS LESSONS ON WEALTH,

GREED, AND HAPPINESS

MORGAN HOUSEL

Harriman House

کے لیے

میرے والدین، جو مجھے سکھاتے ہیں۔

گریچین، جو میری رہنمائی کرتا ہے۔

میلز اور ریز، جو مجھے متاثر کرتے ہیں۔

Contents

تعارف: زمین پر سب سے بڑا شو

1. کوئی پاگل نہیں ہے۔

2. قسمت اور خطرہ

3. کبھی بھی کافی نہیں۔

4. الجھاؤ مرکب

5. دولت مند ہونا بمقابلہ دولت مند رہنا

6. دم، تم جیتو

7. آزادی

8. مین ان دی کار پیراڈوکس

9. دولت وہ ہے جو آپ نہیں دیکھتے

10. پیسے بچائیں۔

11. معقول > معقول

12. حیرت!

13. غلطی کا کمرہ

14. آپ بدل جائیں گے۔

15. کچھ بھی مفت نہیں ہے۔

16. تم اور میں

17. مایوسی کا لالچ

18. جب آپ کسی بھی چیز پر یقین کریں گے۔

19. اب سب ایک ساتھ

20. اعترافات

پوسٹ اسکرپٹ: امریکی صارف کیوں سوچتا ہے اس کی مختصر تاریخ
وہ کرتے ہیں

اختتامی نوٹ

اعترافات

اشاعت کی تفصیلات

"ایک باصلاحیت آدمی وہ ہے جو اوسط کام کر سکتا ہے جب ہر کوئی
."اس کے ارد گرد اپنا دماغ کھو رہا ہے

- نپولین

"دنیا واضح چیزوں سے بھری ہوئی ہے جو کبھی بھی کسی کو بھی نہیں ملتی
"مشاہدہ کرتا ہے۔

-شرلاک ہومز

INTRODUCTION:

The Greatest Show On Earth

میرے کالج کے سال لاس اینجلس کے ایک اچھے ہوٹل میں سرور کے طور پر کام کرتے ہوئے گزرے۔

ایک بار بار آنے والا مہمان ٹیکنالوجی ایگزیکٹو تھا۔ وہ ایک باصلاحیت تھا، ہونے
راؤٹرز میں ایک کلیدی جزو کو ڈیزائن اور پیٹنٹ کیا۔ وہ تھا Wi-Fi اپنے 20 کی دہائی میں
کئی کمپنیاں شروع کیں اور فروخت کیں۔ وہ بے حد کامیاب رہا۔

اس کا پیسے کے ساتھ بھی رشتہ تھا جسے میں عدم تحفظ کے مرکب کے طور پر بیان کرتا ہوں۔
.اور بچکانہ حماقت

اس نے کئی انچ موٹے سو ڈالر کے بلوں کا ڈھیر اٹھایا۔ اس نے دکھایا
ہر ایک کے لیے جو اسے دیکھنا چاہتے تھے اور بہت سے جو نہیں دیکھ رہے تھے۔ اس نے کھل کر شیخی ماری۔
اور اپنی دولت کے بارے میں اونچی آواز میں، اکثر نشے میں رہتے ہوئے اور ہمیشہ اس کی حمایت کرتے ہیں۔
کچھ نہیں

ایک دن اس نے میرے ایک ساتھی کو کئی ہزار ڈالر نقد دیے۔
اور کہا، "سڑک کے نیچے زیورات کی دکان پر جاؤ اور مجھے کچھ $1,000 لے آؤ
."سونے کے سکے

ایک گھنٹے بعد، ہاتھ میں سونے کے سکے، ٹیک ایگزیکٹو اور اس کے دوست
بحر الکاہل کو دیکھنے والی ایک گودی کے ارد گرد جمع۔ وہ پھر
سککوں کو سمندر میں پھینکنے کے لیے آگے بڑھا، انہیں چٹانوں کی طرح اچھالتے ہوئے
.جیسا کہ انہوں نے بحث کی کہ کون سب سے آگے چلا گیا۔ صرف تفریح کے لئے

دنوں بعد اس نے ہوٹل کے ریسٹورنٹ میں ایک چراغ بجھایا۔ ایک منیجر نے اسے بتایا
یہ $500 کا لیمپ تھا اور اسے اسے تبدیل کرنا پڑے گا۔

آپ کو پانچ سو ڈالر چاہیے؟" ایگزیکٹو نے بے یقینی سے پوچھا"
اپنی جیب سے نقدی کی ایک اینٹ نکال کر مینیجر کو دے دی۔
یہ پانچ ہزار ڈالر ہیں۔ اب نکل جاؤ میرے چہرے سے۔ اور کبھی بدتمیزی نہ کریں۔"
"مجھے دوبارہ ایسا ہی لگتا ہے۔

آپ حیران ہوسکتے ہیں کہ یہ سلوک کب تک جاری رہ سکتا ہے، اور جواب تھا "نہیں
لمبی۔" مجھے برسوں بعد معلوم ہوا کہ وہ ٹوٹ گیا۔

اس کتاب کی بنیاد یہ ہے کہ پیسے کے ساتھ اچھا کرنے کا بہت کم تعلق ہے۔
آپ کتنے ہوشیار ہیں اور آپ کے برتاؤ کے ساتھ بہت کچھ کرنا ہے۔ اور سلوک ہے۔
سکھانا مشکل ہے، یہاں تک کہ واقعی ہوشیار لوگوں کو بھی۔

ایک باصلاحیت جو اپنے جذبات پر قابو کھو دیتا ہے وہ مالی تباہی کا باعث بن سکتا ہے۔ دی
اس کے برعکس بھی سچ ہے۔ مالی تعلیم کے بغیر عام لوگ نہیں ہو سکتے
دولت مند اگر ان کے پاس مٹھی بھر طرز عمل کی مہارتیں ہیں جن کا کوئی تعلق نہیں ہے۔
.انٹیلی جنس کے رسمی اقدامات کے ساتھ

▪

میرا پسندیدہ ویکیپیڈیا اندراج شروع ہوتا ہے: "رونالڈ جیمز ریڈ ایک امریکی تھا۔

مخیر، سرمایہ کار، چوکیدار، اور گیس اسٹیشن اٹینڈنٹ۔

رونالڈ ریڈ دیہی ورمونٹ میں پیدا ہوئے تھے۔ وہ اپنے میں پہلا شخص تھا۔
ہائی اسکول سے فارغ التحصیل ہونے والے خاندان نے اس حقیقت کو مزید متاثر کن بنا دیا۔
وہ ہر روز کیمپس کا رخ کرتا تھا۔

ان لوگوں کے لیے جو رونالڈ ریڈ کو جانتے تھے، اس کے علاوہ اور کوئی قیمت نہیں تھی۔
ذکر اس کی زندگی اتنی ہی کم تھی جتنی کہ وہ آتے ہیں۔

میں فرش کو جھاڑو JCPenney سال تک گیس سٹیشن پر فکسڈ کاریں پڑھیں اور 25
سال کے لئے. اس نے 38 سال کی عمر میں 12,000 ڈالر میں دو بیڈ روم کا گھر خریدا۔ 17
اپنی باقی زندگی وہیں گزاری۔ وہ 50 سال کی عمر میں بیوہ ہوئے اور کبھی نہیں ہوئے۔
دوبارہ شادی کر لی ایک دوست نے یاد کیا کہ اس کا اصل مشغلہ لکڑی کاٹنا تھا۔

پڑھیں 2014 میں 92 سال کی عمر میں انتقال کر گئیں۔
بین الاقوامی سرخیاں
میں 2,813,503 امریکی ہلاک ہوئے۔ ان میں سے 4,000 سے کم کے پاس جال تھا۔ 2014
ان کی موت کے وقت $8 ملین سے زیادہ کی مالیت۔ رونالڈ ریڈ ان میں سے ایک تھا۔
انہیں

اپنی وصیت میں سابق چوکیدار نے اپنے سوتیلے بچوں کے لیے 2 ملین ڈالر اور 6 ڈالر سے زیادہ چھوڑے۔
ملین اپنے مقامی ہسپتال اور لائبریری کو۔

جو لوگ پڑھنا جانتے تھے وہ حیران رہ گئے۔ اس کے پاس اتنی رقم کہاں سے آئی؟

معلوم ہوا کہ کوئی راز نہیں تھا۔ کوئی لاٹری نہیں جیتی تھی اور نہیں۔
وراثت پڑھیں نے جو کچھ وہ کر سکتا تھا بچا لیا اور اسے بلیو چپ میں لگا دیا۔
اسٹاک پھر اس نے کئی دہائیوں تک انتظار کیا، جیسے ہی چھوٹی سی بچتیں بڑھ گئیں۔
ملین سے زیادہ۔ $8

یہی ہے. چوکیدار سے انسان دوست تک۔

رونالڈ ریڈ کی موت سے چند ماہ قبل، رچرڈ نامی ایک اور شخص اندر تھا۔
.خبر

رچرڈ فوسکون وہ سب کچھ تھا جو رونالڈ ریڈ نہیں تھا۔ ہارورڈ سے تعلیم یافتہ
ایم بی اے کے ساتھ میرل لنچ ایگزیکٹو، فوسکون کا ایسا کامیاب کیریئر تھا۔
مالیات میں کہ وہ 40 کی دہائی میں ایک مخیر بننے کے لیے ریٹائر ہوئے۔ سابقہ
میرل کے سی ای او ڈیوڈ کومانسکی نے فوسکون کے "کاروبار کے ماہر، کی تعریف کی۔
قائدانہ صلاحیتیں، درست فیصلہ اور ذاتی سالمیت۔"[1] کرین کا کاروبار
میگزین نے ایک بار انہیں "40 سے کم 40" کی کامیاب فہرست میں شامل کیا۔
کاروباری افراد۔[2]

لیکن پھر — جیسے سونے کے سکوں کو چھوڑنے والے ٹیک ایگزیکٹو — سب کچھ الگ ہو گیا۔

نے 18,000 مربع فٹ کو پھیلانے کے لیے بہت زیادہ قرض لیا Fuscone کی دہائی کے وسط میں 2000
گرین وچ، کنیکٹیکٹ میں گھر جس میں 11 باتھ روم، دو لفٹیں، دو تھے۔
پول، سات گیراج، اور برقرار رکھنے کے لیے ماہانہ $90,000 سے زیادہ لاگت آتی ہے۔

.پھر 2008 مالیاتی بحران مارا

کا ہو گیا Fuscone بحران نے عملی طور پر ہر ایک کے مالیات کو نقصان پہنچایا۔ یہ بظاہر
خاک میں زیادہ قرض اور غیر قانونی اثاثوں نے اسے دیوالیہ کر دیا۔ "میرے پاس فی الحال ہے۔
کوئی آمدنی نہیں،" اس نے مبینہ طور پر 2008 میں دیوالیہ پن کے جج کو بتایا۔

سب سے پہلے اس کے پام بیچ ہاؤس کو بند کر دیا گیا تھا۔

میں گرین وچ مینشن کی باری تھی۔ 2014

رونالڈ ریڈ نے اپنی قسمت کو خیراتی ادارے کے لیے چھوڑنے سے پانچ ماہ قبل، رچرڈ
فوسکون کا گھر — جہاں مہمانوں نے "کھانے اور ناچنے کے سنسنی کو یاد کیا۔
گھر کے انڈور سوئمنگ پول پر نظر آنے والے ڈھکن کے اوپر"—تھا

فورکلوزر نیلامی میں انشورنس کمپنی کے اندازے سے 75% کم میں فروخت ہوا۔

رونالڈ ریڈ نے صبر کیا۔ رچرڈ فوسکون لالچی تھا۔ بس اتنا ہی لے گیا۔
دونوں کے درمیان بڑے پیمانے پر تعلیم اور تجربے کے فرق کو گرہن۔

یہاں سبق یہ نہیں ہے کہ وہ زیادہ رونالڈ جیسا اور کم رچرڈ جیسا ہو۔
یہ برا مشورہ نہیں ہے.

ان کہانیوں کے بارے میں دلچسپ بات یہ ہے کہ وہ فنانس کے لیے کتنی منفرد ہیں۔

کون سی دوسری صنعت میں کوئی کالج کی ڈگری کے بغیر، کوئی تربیت نہیں، نہیں؟
پس منظر، کوئی رسمی تجربہ، اور بڑے پیمانے پر کوئی کنکشن نہیں۔
بہترین تعلیم، بہترین تربیت اور بہترین کے ساتھ کسی سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کریں۔
کنکشن؟

میں کسی کے بارے میں سوچنے کے لئے جدوجہد کرتا ہوں۔

رونالڈ ریڈ کے دل کی کارکردگی کے بارے میں ایک کہانی کے بارے میں سوچنا ناممکن ہے۔
ہارورڈ کے تربیت یافتہ سرجن سے بہتر ٹرانسپلانٹ کریں۔ یا فلک بوس عمارت کو ڈیزائن کرنا
بہترین تربیت یافتہ معماروں سے برتر۔ کبھی چوکیدار کی کہانی نہیں ہوگی۔
دنیا کے ٹاپ نیوکلیئر انجینئرز کو پیچھے چھوڑنا۔

لیکن یہ کہانیاں سرمایہ کاری میں ہوتی ہیں۔

حقیقت یہ ہے کہ رونالڈ ریڈ رچرڈ فوسکون کے ساتھ رہ سکتا ہے دو ہیں۔
وضاحتیں ایک، مالیاتی نتائج قسمت سے چلتے ہیں، اس سے آزاد
ذہانت اور کوشش. یہ کسی حد تک درست ہے، اور یہ کتاب اس پر بحث کرے گی۔
یہ مزید تفصیل میں. یا، دو (اور مجھے زیادہ عام لگتا ہے)، وہ مالی کامیابی
ایک مشکل سائنس نہیں ہے. یہ ایک نرم مہارت ہے، جہاں آپ کا برتاؤ زیادہ ہوتا ہے۔
جو آپ جانتے ہیں اس سے اہم ہے۔

میں اس نرم مہارت کو پیسے کی نفسیات کہتا ہوں۔ اس کتاب کا مقصد استفادہ کرنا ہے۔
مختصر کہانیاں آپ کو اس بات پر قائل کرنے کے لئے کہ نرم مہارتیں اس سے زیادہ اہم ہیں۔
پیسے کا تکنیکی پہلو. میں یہ اس طرح کروں گا جس سے سب کی مدد ہو گی۔
اور اس کے درمیان سبھی کو پڑھیں — بہتر مالی فیصلے کریں۔ Fuscone

یہ نرم مہارتیں ہیں، میں نے محسوس کیا ہے، بہت کم تعریف کی گئی ہے۔

فنانس کو ریاضی پر مبنی فیلڈ کے طور پر بہت زیادہ پڑھایا جاتا ہے، جہاں آپ ڈیٹا ڈالتے ہیں۔
ایک فارمولے میں اور فارمولا آپ کو بتاتا ہے کہ کیا کرنا ہے، اور یہ فرض کیا جاتا ہے۔
تم بس کر جاؤ گے.

یہ پرسنل فنانس میں سچ ہے، جہاں آپ کو چھ ماہ کے لیے کہا جاتا ہے۔
ایمرجنسی فنڈ اور اپنی تنخواہ کا 10% بچائیں۔

یہ سرمایہ کاری میں درست ہے، جہاں ہم صحیح تاریخی ارتباط کو جانتے ہیں۔
شرح سود اور تشخیص کے درمیان۔

درست لاگت کی پیمائش کر سکتے ہیں۔ CFOs اور یہ کارپوریٹ فنانس میں سچ ہے، جہاں
سرمائے کا

ایسا نہیں ہے کہ ان میں سے کوئی بھی چیز بری یا غلط ہے۔ یہ جاننا ہے کہ کیا کرنا ہے۔
آپ کو اس کے بارے میں کچھ نہیں بتاتا ہے کہ جب آپ اسے کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو آپ کے دماغ میں کیا ہوتا ہے۔ do

▪

دو موضوعات ہر ایک کو متاثر کرتے ہیں، چاہے آپ ان میں دلچسپی رکھتے ہوں یا نہیں:
صحت اور پیسہ.

صحت کی دیکھ بھال کی صنعت بڑھتی ہوئی زندگی کے ساتھ جدید سائنس کی فتح ہے۔
دنیا بھر میں توقع. سائنسی دریافتوں نے ڈاکٹروں کی جگہ لے لی

انسانی جسم کیسے کام کرتا ہے اس کے بارے میں پرانے خیالات، اور عملی طور پر ہر کوئی ہے۔
.اس کی وجہ سے صحت مند

پیسے کی صنعت — سرمایہ کاری، ذاتی مالیات، کاروباری منصوبہ بندی — ہے۔
.ایک اور کہانی

فنانس نے اعلیٰ یونیورسٹیوں سے آنے والے ہوشیار ذہنوں کو تیار کیا ہے۔
گزشتہ دو دہائیوں میں. فنانشل انجینئرنگ سب سے مشہور میجر تھا۔
ایک دہائی قبل پرنسٹن سکول آف انجینئرنگ میں۔ کیا اس کا کوئی ثبوت ہے؟
کیا ہمیں بہتر سرمایہ کار بنا دیا ہے؟

میں نے کوئی نہیں دیکھا۔

سالوں میں اجتماعی آزمائش اور غلطی کے ذریعے ہم نے سیکھا کہ کیسے بننا ہے۔
بہتر کسان، ہنر مند پلمبر، اور جدید کیمسٹ۔ لیکن آزمائش ہے اور
غلطی نے ہمیں اپنے ذاتی مالی معاملات سے بہتر بننا سکھایا؟ کیا ہم کم ہیں؟
قرض میں خود کو دفن کرنے کا امکان؟ ایک بارش کے دن کے لئے بچانے کے لئے زیادہ امکان ہے؟ تیار کریں۔
ریٹائرمنٹ کے لیے؟ پیسہ کیا کرتا ہے اور کیا نہیں کرتا اس کے بارے میں حقیقت پسندانہ خیالات رکھیں،
ہماری خوشی کے لیے؟

میں نے کوئی زبردست ثبوت نہیں دیکھا۔

مجھے یقین ہے کہ اس کی زیادہ تر وجہ یہ ہے کہ ہم اس کے بارے میں سوچتے ہیں اور اس کے بارے میں سکھایا جاتا ہے۔
پیسے ان طریقوں سے جو بہت زیادہ ہیں جیسے فزکس (قواعد اور قوانین کے ساتھ) اور نہیں۔
نفسیات کی طرح کافی (جذبات اور باریکیوں کے ساتھ)۔

اور یہ، میرے لیے، اتنا ہی دلچسپ ہے جتنا یہ اہم ہے۔
پیسہ ہر جگہ ہے، یہ ہم سب کو متاثر کرتا ہے، اور ہم میں سے اکثر کو الجھا دیتا ہے۔ ہر کوئی
اس کے بارے میں تھوڑا مختلف سوچتا ہے۔ یہ ان چیزوں پر سبق پیش کرتا ہے جن پر لاگو ہوتا ہے۔
a زندگی کے بہت سے شعبے، جیسے خطرہ، اعتماد اور خوشی۔ چند عنوانات پیش کرتے ہیں
زیادہ طاقتور میگنفائنگ گلاس جو یہ بتانے میں مدد کرتا ہے کہ لوگ کیوں برتاؤ کرتے ہیں۔
جس طرح سے وہ پیسے سے زیادہ کرتے ہیں۔ یہ زمین کے سب سے بڑے شوز میں سے ایک ہے۔

سے زیادہ کی طرف سے تشکیل دی گئی ہے۔ a پیسے کی نفسیات کے لیے میری اپنی تعریف
موضوع پر لکھنے کی دہائی۔ میں نے 2008 کے اوائل میں فنانس کے بارے میں لکھنا شروع کیا تھا۔
مالیاتی بحران کا آغاز اور 80 سالوں میں بدترین کساد بازاری تھی۔

جو کچھ ہو رہا تھا اس کے بارے میں لکھنے کے لیے، میں یہ جاننا چاہتا تھا کہ کیا تھا۔
ہو رہا ہے لیکن پہلی چیز جو میں نے مالیاتی بحران کے بعد سیکھی وہ یہ تھی کہ نہیں۔
کوئی بھی درست طریقے سے وضاحت کر سکتا ہے کہ کیا ہوا، یا ایسا کیوں ہوا، چھوڑ دیں۔
اس کے بارے میں کیا کرنا چاہئے. ہر اچھی وضاحت کے لئے ایک تھا
یکساں طور پر قابل یقین تردید۔

انجینئرز پل کے گرنے کی وجہ کا تعین کر سکتے ہیں کیونکہ وہاں ہے۔
معاہدہ ہے کہ اگر کسی خاص علاقے پر طاقت کی ایک خاص مقدار کا اطلاق ہوتا ہے، وہ
علاقہ ٹوٹ جائے گا. طبیعیات متنازعہ نہیں ہے۔ اس کی رہنمائی قوانین سے ہوتی ہے۔ خزانہ ہے۔
مختلف اس کی رہنمائی لوگوں کے طرز عمل سے ہوتی ہے۔ اور میں کیسے برتاؤ کر سکتا ہوں
مجھے احساس ہے لیکن آپ کو دیوانہ لگتا ہے۔

میں نے جتنا زیادہ مطالعہ کیا اور مالیاتی بحران کے بارے میں لکھا، اتنا ہی مجھے احساس ہوا۔
کہ آپ اسے نفسیات کے لینز سے بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں اور
.تاریخ، مالیات نہیں

یہ سمجھنے کے لیے کہ لوگ خود کو قرض میں کیوں دفن کرتے ہیں آپ کو مطالعہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔
سود کی شرح؛ آپ کو لالچ، عدم تحفظ کی تاریخ کا مطالعہ کرنے کی ضرورت ہے۔
رجائیت یہ جاننے کے لیے کہ سرمایہ کار آپ کو ریچھ مارکیٹ کے نچلے حصے میں کیوں فروخت کرتے ہیں۔
متوقع مستقبل کی واپسیوں کی ریاضی کا مطالعہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے؛ آپ کو سوچنے کی ضرورت ہے
اپنے خاندان کو دیکھنے اور آپ کی سرمایہ کاری کے بارے میں سوچنے کی اذیت کے بارے میں
اپنے مستقبل کو خطرے میں ڈال رہے ہیں۔

مجھے والٹیئر کا یہ مشاہدہ پسند ہے کہ "تاریخ کبھی اپنے آپ کو نہیں دہراتی۔ آدمی ہمیشہ
.کرتا ہے۔" یہ بہت اچھی طرح سے لاگو ہوتا ہے کہ ہم پیسے کے ساتھ کیسے برتاؤ کرتے ہیں

2018 میں، میں نے ایک رپورٹ لکھی جس میں 20 اہم ترین خامیوں، تعصبات،
اور برے رویے کی وجوہات جو میں نے دیکھی ہیں لوگوں کو متاثر کرتے وقت
پیسہ اسے پیسے کی نفسیات کہا جاتا تھا، اور دس لاکھ سے زیادہ لوگ
اسے پڑھا ہے. یہ کتاب موضوع میں گہرا غوطہ ہے۔ کچھ مختصر اقتباسات
.رپورٹ سے اس کتاب میں غیر تبدیل شدہ ظاہر ہوتا ہے

جو آپ کے پاس ہے وہ 20 ابواب ہیں، ہر ایک بیان کرتا ہے کہ میں کیا سمجھتا ہوں۔
کی نفسیات کی سب سے اہم اور اکثر متضاد خصوصیات
پیسہ ابواب ایک عام تھیم کے گرد گھومتے ہیں، لیکن ان پر موجود ہیں۔

اپنا اور آزادانہ طور پر پڑھا جا سکتا ہے۔

یہ کوئی لمبی کتاب نہیں ہے۔ خوش آمدید. زیادہ تر قارئین کتابیں ختم نہیں کرتے
وہ شروع ہوتے ہیں کیونکہ زیادہ تر واحد عنوانات کے لیے 300 صفحات کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔
وضاحت میں ایک طویل پوائنٹ کے بجائے 20 مختصر پوائنٹس بناؤں گا جو آپ ختم کرتے ہیں۔
.تم چھوڑ دو

ہم چلتے ہیں۔

1.
No One's Crazy

Your personal experiences with money make up maybe 0.00000001% of what's happened in the world, but maybe 80% of how you think the world works.

میں آپ کو ایک مسئلہ بتاتا ہوں۔ یہ آپ کو کس چیز کے بارے میں بہتر محسوس کر سکتا ہے۔
آپ اپنے پیسے کے ساتھ کرتے ہیں، اور دوسرے لوگ کیا کرتے ہیں اس کے بارے میں کم فیصلہ کرتے ہیں۔
.ان کے ساتھ

لوگ پیسے کے ساتھ کچھ پاگل کام کرتے ہیں. لیکن کوئی بھی پاگل نہیں ہے۔

بات یہ ہے کہ: مختلف نسلوں کے لوگ، جن کی پرورش مختلف ہے۔
وہ والدین جنہوں نے مختلف آمدنی حاصل کی اور مختلف اقدار کے حامل، مختلف میں
دنیا کے کچھ حصے، مختلف معیشتوں میں پیدا ہوئے، مختلف ملازمتوں کا سامنا کر رہے ہیں۔
مختلف ترغیبات اور قسمت کی مختلف ڈگریوں کے ساتھ بازار، بہت سیکھیں۔
.مختلف اسباق

ہر ایک کا اپنا منفرد تجربہ ہوتا ہے کہ دنیا کیسے کام کرتی ہے۔ اور
آپ نے جو تجربہ کیا ہے وہ اس سے زیادہ زبردست ہے جو آپ دوسری بار سیکھتے ہیں۔
ہاتھ تو ہم سب — آپ، میں، ہر کوئی — ایک سیٹ پر لنگر انداز زندگی سے گزرتے ہیں۔
پیسہ کس طرح کام کرتا ہے اس کے بارے میں خیالات جو انسان سے دوسرے شخص میں مختلف ہوتے ہیں۔ کیا
آپ کو پاگل لگتا ہے شاید مجھے سمجھ آئے۔

جو شخص غربت میں پلا بڑھا ہے وہ خطرے اور انعام کے بارے میں سوچتا ہے۔
ایک امیر بینکر کا بچہ کوشش کرے تو سمجھ نہیں سکتا۔

جو شخص اس وقت پروان چڑھا جب مہنگائی زیادہ تھی اس نے کچھ تجربہ کیا۔
وہ شخص جو مستحکم قیمتوں کے ساتھ بڑا ہوا اسے کبھی نہیں کرنا پڑا۔

وہ اسٹاک بروکر جس نے گریٹ ڈپریشن کے دوران سب کچھ کھو دیا۔
کی دہائی کے آخر میں تکنیکی کارکن نے کچھ ایسا تجربہ کیا۔ 1990
.تصور نہیں کر سکتے

آسٹریلیائی جس نے 30 سالوں میں کساد بازاری کا تجربہ نہیں کیا ہے۔
ایسی چیز جو کسی امریکی کے پاس نہیں ہے۔

نہ ختم ہونے والا. تجربات کی فہرست لامتناہی ہے۔

آپ پیسے کے بارے میں ایسی چیزیں جانتے ہیں جو میں نہیں جانتا، اور اس کے برعکس۔ آپ زندگی سے گزرتے ہیں۔
میرے مقابلے میں مختلف عقائد، اہداف اور پیشین گوئیوں کے ساتھ۔ ایسا نہیں ہے کیونکہ ایک
ہم میں سے دوسرے سے زیادہ ہوشیار ہیں، یا بہتر معلومات رکھتے ہیں۔ یہ ہے کیونکہ ہم نے
مختلف زندگیاں مختلف اور یکساں طور پر قائل کرنے والے تجربات سے بنی تھیں۔

پیسے کے ساتھ آپ کے ذاتی تجربات کا 0.00000001% بنتا ہے۔
دنیا میں کیا ہوا ہے، لیکن شاید آپ دنیا کے بارے میں 80 فیصد سوچتے ہیں۔
کام کرتا ہے اتنے ہی ذہین لوگ اس بارے میں اختلاف کر سکتے ہیں کہ کساد بازاری کیسے اور کیوں ہوتی ہے۔
ہوتا ہے، آپ کو اپنا پیسہ کیسے لگانا چاہیے، آپ کو کس چیز کو ترجیح دینی چاہیے، کیسے

آپ کو بہت زیادہ خطرہ مول لینا چاہیے، وغیرہ۔
فریڈرک لیوس ایلن نے 1930 کی دہائی کے امریکہ پر اپنی کتاب میں لکھا ہے کہ عظیم
ڈپریشن نے لاکھوں امریکیوں کو - باطنی طور پر - ان کے باقی حصوں کے لیے نشان زد کیا۔
رہتا ہے۔" لیکن تجربات کی ایک حد تھی۔ پچیس سال بعد، جیسا کہ وہ
صدر کے لیے انتخاب لڑ رہے تھے، جان ایف کینیڈی سے ایک رپورٹر نے پوچھا کہ وہ کیا ہے؟
:ڈپریشن سے یاد آیا۔ انہوں نے تبصرہ کیا

مجھے ڈپریشن کے بارے میں پہلے سے کوئی علم نہیں ہے۔ میرے خاندان میں سے ایک تھا۔
دنیا کی بڑی خوش قسمتی اور اس کی قیمت پہلے سے کہیں زیادہ تھی۔ ہمارے پاس تھا۔
بڑے گھر، زیادہ نوکر، ہم نے زیادہ سفر کیا۔ صرف ایک چیز کے بارے میں کہ میں
براہ راست دیکھا جب میرے والد نے صرف دینے کے لئے کچھ اضافی باغبانوں کی خدمات حاصل کیں۔
انہیں ایک کام ہے تاکہ وہ کھا سکیں۔ میں نے واقعی اس وقت تک ڈپریشن کے بارے میں نہیں سیکھا تھا۔
میں نے اس کے بارے میں ہارورڈ میں پڑھا۔

یہ 1960 کے انتخابات میں ایک اہم نکتہ تھا۔ کیسے، لوگوں نے سوچا، کر سکتا ہے۔
آخری کی سب سے بڑی معاشی کہانی کو سمجھنے والا کوئی شخص
،نسل معیشت کے انچارج میں ڈال دیا جائے؟ یہ بہت سے طریقوں سے تھا
کے تجربے سے ہی قابو پایا۔ وہ دوسرا تھا۔ JFK دوسری جنگ عظیم میں صرف
پچھلی نسل کا سب سے زیادہ وسیع جذباتی تجربہ، اور
کچھ اس کے بنیادی حریف، ہیوبرٹ ہمفری کے پاس نہیں تھا۔

ہمارے لئے چیلنج یہ ہے کہ مطالعہ یا کھلے ذہن کی کوئی مقدار نہیں ہوسکتی ہے۔
حقیقی طور پر خوف اور غیر یقینی کی طاقت کو دوبارہ بنائیں۔

میں اس بارے میں پڑھ سکتا ہوں کہ عظیم کے دوران سب کچھ کھو دینا کیسا تھا۔
ذہنی دباؤ. لیکن مجھے ان لوگوں کے جذباتی نشانات نہیں ہیں جو حقیقت میں
اس کا تجربہ کیا. اور جو شخص اس سے گزرا وہ نہیں سمجھ سکتا کہ کیوں
مجھ جیسا کوئی شخص اپنی ملکیت جیسی چیزوں کے بارے میں مطمئن ہو سکتا ہے۔
اسٹاک ہم دنیا کو ایک مختلف عینک سے دیکھتے ہیں۔

سپریڈ شیٹس بڑی اسٹاک مارکیٹ میں کمی کی تاریخی تعدد کا نمونہ بنا سکتی ہیں۔
لیکن وہ گھر آنے کے احساس کا نمونہ نہیں بنا سکتے، آپ کے بچوں کو دیکھ کر، اور
سوچ رہے ہو کہ کیا آپ نے کوئی غلطی کی ہے جو ان کی زندگیوں کو متاثر کرے گی۔ مطالعہ
تاریخ آپ کو محسوس کرتی ہے کہ آپ کچھ سمجھتے ہیں۔ لیکن جب تک آپ نے نہیں
اس کے ذریعے زندگی گزاری اور ذاتی طور پر اس کے نتائج کو محسوس کیا، ہو سکتا ہے آپ نہ کریں۔
اپنے رویے کو تبدیل کرنے کے لیے اسے کافی سمجھیں۔

ہم سب سوچتے ہیں کہ ہم جانتے ہیں کہ دنیا کیسے کام کرتی ہے۔ لیکن ہم سب نے صرف تجربہ کیا ہے۔
اس کا ایک چھوٹا سا ٹکڑا۔

جیسا کہ سرمایہ کار مائیکل بیٹنک کہتے ہیں، "کچھ اسباق کا تجربہ کرنا پڑتا ہے۔
اس سے پہلے کہ وہ سمجھ سکیں۔" ہم سب اس کا شکار ہیں، مختلف طریقوں سے
سچائی

▪

Stefan Nagel اور Ulrike Malmendier میں نیشنل سے ماہر اقتصادیات 2006
بیورو آف اکنامک ریسرچ نے سروے کے 50 سالوں کا جائزہ لیا۔
کنزیومر فائنانسز - ایک تفصیلی نظر کہ امریکی اپنے ساتھ کیا کرتے ہیں۔
[4] پیسہ

اصولی طور پر لوگوں کو اپنے اہداف کی بنیاد پر سرمایہ کاری کے فیصلے کرنے چاہئیں
اس وقت ان کے لیے دستیاب سرمایہ کاری کے اختیارات کی خصوصیات۔

لیکن لوگ ایسا نہیں کرتے۔

ماہرین اقتصادیات نے پایا کہ لوگوں کی زندگی بھر کی سرمایہ کاری کے فیصلے بہت زیادہ ہوتے ہیں۔
ان سرمایہ کاروں کو ان کی اپنی نسل کے تجربات کے مطابق
خاص طور پر اپنی بالغ زندگی کے ابتدائی تجربات۔

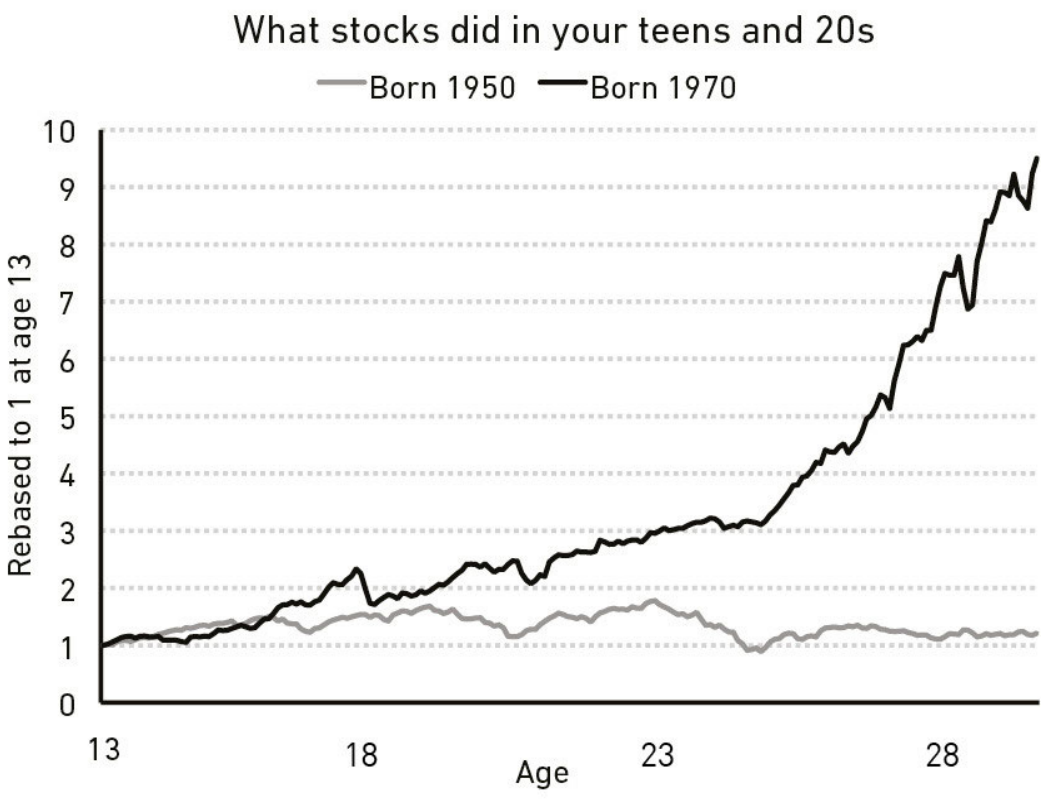
اگر آپ اس وقت بڑے ہوئے جب افراط زر زیادہ تھا، تو آپ نے اپنے پیسے میں سے کم سرمایہ کاری کی۔
بانڈز بعد کی زندگی میں ان لوگوں کے مقابلے میں جو مہنگائی کم ہونے پر بڑے ہوئے تھے۔ اگر
آپ اس وقت بڑے ہوئے جب اسٹاک مارکیٹ مضبوط تھی، آپ نے سرمایہ کاری کی۔
بعد کی زندگی میں آپ کے زیادہ پیسے اسٹاک میں ان لوگوں کے مقابلے میں جو بڑے ہوئے ہیں۔
جب اسٹاک کمزور تھے۔

ماہرین اقتصادیات عام طور پر اس بات پر متفق ہیں کہ افراط زر کی بلند شرح معیشت کے لیے اچھی نہیں ہے۔

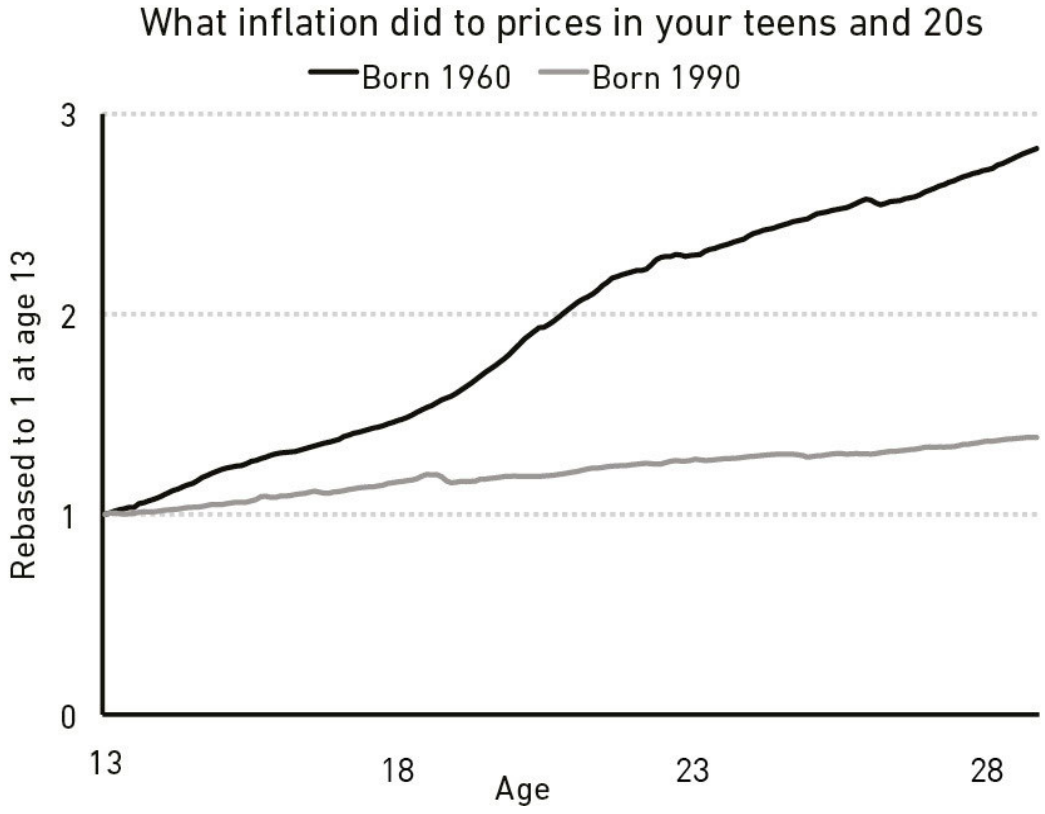
نہ ذہانت، نہ تعلیم، نہ نفاست۔ بس کب کی گونگی قسمت
اور جہاں آپ پیدا ہوئے تھے۔

فنانشل ٹائمز نے مشہور بانڈ منیجر بل گراس کا انٹرویو کیا۔
۔ "گراس نے اعتراف کیا کہ اگر وہ آج ہے تو شاید وہ وہاں نہ ہوتا2019
ایک دہائی پہلے یا بعد میں پیدا ہوا تھا،" ٹکڑے نے کہا۔ گراس کا کیریئر
سود کی شرحوں میں نسلی خاتمے کے ساتھ تقریبا بالکل موافق ہے۔
بانڈ کی قیمتوں کو ایک ٹیل ونڈ دیا. اس قسم کی چیز صرف متاثر نہیں کرتی
آپ کے سامنے آنے والے مواقع؛ اس سے متاثر ہوتا ہے کہ آپ ان کے بارے میں کیا سوچتے ہیں۔
-مواقع جب وہ آپ کے سامنے پیش کیے جاتے ہیں۔ مجموعی طور پر، بانڈز دولت تھے
پیدا کرنے والی مشینیں. اپنے والد کی نسل کو، جو اور کے ساتھ پلا بڑھا
.اعلی مہنگائی کو برداشت کیا، وہ دولت کو جلانے والے کے طور پر دیکھا جا سکتا ہے

لوگوں نے پیسے کا تجربہ کیسے کیا ہے اس میں فرق بھی چھوٹا نہیں ہے۔
ان میں سے جو آپ سوچ سکتے ہیں کہ وہ کافی ملتے جلتے ہیں۔
-میں تقریباً 10 کا اضافہ ہوا S&P 500 اسٹاک لے لو. اگر آپ 1970 میں پیدا ہوئے تھے، تو
آپ کے نوعمروں اور 20 کی دہائی کے دوران فولڈ، افراط زر کے لیے ایڈجسٹ کیا گیا۔ یہ ایک حیرت انگیز بات ہے۔
واپسی اگر آپ 1950 میں پیدا ہوئے تھے، تو مارکیٹ لفظی طور پر آپ میں کہیں نہیں گئی۔
افراط زر کے لیے ایڈجسٹ. لوگوں کے دو گروہ، الگ الگ sکشور اور 20
ان کی پیدائش کے سال کا موقع، بالکل مختلف نظریہ کے ساتھ زندگی گزاریں۔
:اسٹاک مارکیٹ کیسے کام کرتی ہے



یا مہنگائی؟ اگر آپ 1960 کی دہائی کے امریکہ میں پیدا ہوئے تھے تو آپ کی نوعمری کے دوران افراط زر
اور 20 - آپ کے نوجوان، متاثر کن سال جب آپ ایک بنیاد تیار کر رہے ہوں۔
معیشت کیسے کام کرتی ہے اس بارے میں علم کی قیمتوں سے کہیں زیادہ اضافہ ہوا۔
تین گنا یہ بہت ہے. آپ کو گیس کی لائنیں اور پے چیک حاصل کرنا یاد ہے۔
ان سے پہلے والوں کے مقابلے میں نمایاں طور پر کم پھیلا ہوا ہے۔ لیکن اگر آپ پیدا ہوئے تھے۔
میں مہنگائی آپ کی پوری زندگی کے لیے اتنی کم رہی کہ شاید کبھی نہیں ہوئی۔ 1990
.آپ کے دماغ کو پار کر دیا



نومبر 2009 میں امریکہ کی ملک گیر بے روزگاری تقریباً 10 فیصد تھی۔
لیکن افریقی امریکی مردوں کے لیے بے روزگاری کی شرح 16 سے 19 سال کے بغیر
کے ساتھ a ہائی اسکول ڈپلومہ 49% تھا۔ 45 سال سے زیادہ عمر کی کاکیشین خواتین کے لیے
کالج کی ڈگری، یہ 4٪ تھی۔

دنیا کے دوران جرمنی اور جاپان کی مقامی اسٹاک مارکیٹوں کا صفایا کردیا گیا۔
جنگ دوم۔ پورے علاقے کو بمباری سے تباہ کر دیا گیا۔ جنگ کے اختتام پر جرمن فارمز
ملک کے شہریوں کو 1,000 فراہم کرنے کے لیے صرف اتنی خوراک پیدا کی۔
کیلوری ایک دن. اس کا موازنہ امریکہ سے کریں، جہاں اسٹاک مارکیٹ اس سے زیادہ ہے۔
سے 1945 کے آخر تک دوگنا ہو گیا، اور معیشت 1941
یہ تقریباً دو دہائیوں میں سب سے زیادہ مضبوط تھا۔

کسی کو بھی ان گروہوں کے ارکان سے یہ توقع نہیں رکھنی چاہیے کہ وہ بقیہ حالات سے گزریں گے۔
ان کی زندگی مہنگائی کے بارے میں ایک ہی چیز سوچ رہی ہے۔ یا اسٹاک مارکیٹ۔ یا
بے روزگاری یا عام طور پر پیسہ۔

کسی کو بھی توقع نہیں کرنی چاہئے کہ وہ مالیاتی معلومات کے بارے میں یکساں جواب دیں گے۔
راستہ کسی کو یہ نہیں سمجھنا چاہئے کہ وہ انہی مراعات سے متاثر ہیں۔

کسی کو بھی ان سے یہ توقع نہیں رکھنی چاہیے کہ وہ مشورے کے انہی ذرائع پر بھروسہ کریں۔

کسی کو ان سے یہ توقع نہیں کرنی چاہئے کہ وہ اس بات پر متفق ہوں گے کہ کیا اہمیت ہے، اس کی کیا قیمت ہے، کیا ہے۔
اگلے ہونے کا امکان ہے، اور آگے کا بہترین راستہ کیا ہے۔

پیسے کے بارے میں ان کا نظریہ مختلف دنیاؤں میں قائم ہوا۔ اور جب یہ ہے
صورت میں، پیسے کے بارے میں ایک نظریہ جسے لوگوں کا ایک گروہ اشتعال انگیز سمجھتا ہے۔
دوسرے کو کامل سمجھنا۔

کچھ سال پہلے، نیویارک ٹائمز نے کام کے حالات پر ایک کہانی کی تھی۔
کے، بڑے پیمانے پر تائیوان الیکٹرانکس بنانے والی کمپنی۔ حالات Foxconn
اکثر ظالم ہوتے ہیں. قارئین بجا طور پر پریشان تھے۔ لیکن ایک دلچسپ جواب
یہ کہانی ایک چینی کارکن کے بھتیجے کی طرف سے آئی ہے، جس نے اس میں لکھا تھا۔
:تبصرہ سیکشن

میری خالہ نے کئی سال کام کیا جس کو امریکی "پسینے کی دکانیں" کہتے ہیں۔ یہ تھا
مشکل کام. لمبے گھنٹے، "چھوٹی" اجرت، "خراب" کام کے حالات۔ کیا آپ
پتہ ہے میری خالہ ان فیکٹریوں میں سے ایک میں کام کرنے سے پہلے کیا کرتی تھیں؟ وہ تھی
ایک طوائف

اس پرانے طرز زندگی کے مقابلے میں "پسینے کی دکان" میں کام کرنے کا خیال ایک ہے۔
بہتری، میری رائے میں. میں جانتا ہوں کہ میری خالہ اس کے بجائے ہوں گی۔
"ایک شریر سرمایہ دار باس کی طرف سے اس سے چند ڈالر کے عوض "استحصال
کئی مردوں کی طرف سے پیسوں کے لیے جسم کا استحصال کیا جائے۔

اس لیے میں بہت سے امریکیوں کی سوچ سے پریشان ہوں۔ ہمارے پاس نہیں ہے۔
مغرب کے برابر مواقع۔ ہمارا حکومتی ڈھانچہ مختلف ہے۔
،ملک مختلف ہے۔ ہاں، فیکٹری محنت مزدوری ہے۔ کیا یہ بہتر ہو سکتا ہے؟ جی ہاں
لیکن صرف اس صورت میں جب آپ اس کا موازنہ امریکی ملازمتوں سے کریں۔

مجھے نہیں معلوم کہ اس کا کیا کرنا ہے۔ میرا ایک حصہ سختی سے بحث کرنا چاہتا ہے۔ حصہ
مجھ سے سمجھنا چاہتا ہے۔ لیکن زیادہ تر یہ اس کی ایک مثال ہے کہ کتنا مختلف ہے۔

تجربات ایک طرف سے موضوعات کے اندر بہت مختلف خیالات کا باعث بن سکتے ہیں۔
.سوچتا ہے کہ سیاہ اور سفید ہونا چاہئے intuitively

پیسہ لے کر لوگ جو بھی فیصلہ کرتے ہیں اسے لے کر جائز ہوتا ہے۔
اس وقت ان کے پاس موجود معلومات اور اسے ان کی منفرد میں پلگ کرنا
دنیا کے کام کرنے کا ذہنی ماڈل۔

ان لوگوں کو غلط معلومات دی جا سکتی ہیں۔ ان کے پاس نامکمل معلومات ہو سکتی ہیں۔
وہ ریاضی میں خراب ہوسکتے ہیں۔ انہیں بوسیدہ مارکیٹنگ کے ذریعے قائل کیا جا سکتا ہے۔ وہ
وہ کیا کر رہے ہیں کوئی اندازہ نہیں کر سکتے ہیں. وہ نتائج کا غلط اندازہ لگا سکتے ہیں۔
ان کے اعمال کی. اوہ، وہ کبھی کر سکتے ہیں؟

لیکن ہر مالیاتی فیصلہ جو ایک شخص کرتا ہے، اس میں ان کے لیے معنی رکھتا ہے۔
a لمحے اور ان باکسز کو چیک کرتا ہے جن کی انہیں چیک کرنے کی ضرورت ہے۔ وہ خود بتاتے ہیں
وہ کیا کر رہے ہیں اور کیوں کر رہے ہیں اس کے بارے میں کہانی، اور اس کہانی میں ہے۔
ان کے اپنے منفرد تجربات سے تشکیل پاتے ہیں۔

ایک سادہ سی مثال لیں: لاٹری ٹکٹ۔

امریکی ان پر فلموں، ویڈیو گیمز، موسیقی، کھیلوں سے زیادہ خرچ کرتے ہیں۔
واقعات، اور کتابیں مشترکہ۔

اور انہیں کون خریدتا ہے؟ زیادہ تر غریب لوگ۔

امریکہ میں سب سے کم آمدنی والے گھرانے اوسطاً 412 ڈالر سالانہ خرچ کرتے ہیں۔
لوٹو ٹکٹ، سب سے زیادہ آمدنی والے گروپوں کے مقابلے چار گنا۔
چالیس فیصد امریکی ایمرجنسی میں $400 کے ساتھ نہیں آ سکتے۔
جس کا مطلب یہ ہے کہ: جو لوگ لاٹری ٹکٹ میں $400 خرید رہے ہیں وہ بڑے پیمانے پر ہیں۔
وہی لوگ جو کہتے ہیں کہ وہ ایمرجنسی میں $400 کے ساتھ نہیں آ سکتے۔
وہ لاکھوں میں سے کسی چیز پر اپنے حفاظتی جال اڑا رہے ہیں۔
اسے بڑا مارنے کا موقع۔

یہ مجھے پاگل لگتا ہے۔ یہ شاید آپ کو بھی پاگل لگتا ہے۔ لیکن میں اندر نہیں ہوں۔
سب سے کم آمدنی والے گروپ آپ کا امکان بھی نہیں ہے۔ تو یہ بہت سے لوگوں کے لیے مشکل ہے۔
ہمیں کم آمدنی والی لاٹری کے لاشعوری استدلال کو بدیہی طور پر سمجھنے کے لیے
.ٹکٹ خریدار

:لیکن تھوڑا سا دبائیں، اور آپ تصور کر سکتے ہیں کہ یہ کچھ اس طرح ہوتا ہے

ہم پے چیک سے پے چیک تک رہتے ہیں اور بچت کرنا پہنچ سے باہر لگتا ہے۔ ہمارے امکانات
،بہت زیادہ اجرت کے لئے پہنچ سے باہر لگتا ہے. ہم اچھی چھٹیوں کے متحمل نہیں ہو سکتے
نئی کاریں، ہیلتھ انشورنس، یا محفوظ محلوں میں گھر۔ ہم نہیں ڈال سکتے
ہمارے بچے بغیر کسی قرض کے کالج کے ذریعے۔ زیادہ تر چیزیں آپ
جو لوگ فنانس کی کتابیں پڑھتے ہیں ان کے پاس یا تو اب ہے، یا ان کے پاس اچھا موقع ہے۔
حاصل کرنا، ہم نہیں کرتے۔ لاٹری ٹکٹ خریدنا ہماری زندگی کا واحد موقع ہے جو ہم کر سکتے ہیں۔
اچھی چیزیں حاصل کرنے کا ایک ٹھوس خواب دیکھیں جو آپ کے پاس پہلے سے موجود ہے اور
عطا کے لئے لے لو. ہم ایک خواب کی قیمت ادا کر رہے ہیں، اور ہو سکتا ہے آپ کو سمجھ نہ آئے
کیونکہ آپ پہلے ہی ایک خواب جی رہے ہیں۔ اس لیے ہم زیادہ ٹکٹ خریدتے ہیں۔
.آپ کے مقابلے میں

آپ کا اس استدلال سے متفق ہونا ضروری نہیں ہے۔ لوٹو ٹکٹ خریدنا جب
آپ کا ٹوٹنا اب بھی برا خیال ہے۔ لیکن میں سمجھ سکتا ہوں کہ لوٹو ٹکٹ کیوں؟
.فروخت جاری ہے

اور وہ آئیڈیا — "آپ جو کر رہے ہیں وہ پاگل لگتا ہے لیکن میں سمجھتا ہوں۔
آپ یہ کیوں کر رہے ہیں۔" - ہمارے بہت سے مالی فیصلوں کی جڑ کا پردہ فاش کرتا ہے۔

بہت کم لوگ اسپریڈ شیٹ کے ساتھ خالصتاً مالی فیصلے کرتے ہیں۔ وہ بناتے ہیں
انہیں کھانے کی میز پر، یا کمپنی کی میٹنگ میں۔ وہ جگہیں جہاں ذاتی
تاریخ، دنیا کے بارے میں آپ کا اپنا منفرد نظریہ، انا، فخر، مارکیٹنگ، اور عجیب
ترغیبات کو ایک بیانیہ میں اکٹھا کیا جاتا ہے جو آپ کے لیے کام کرتا ہے۔

▪

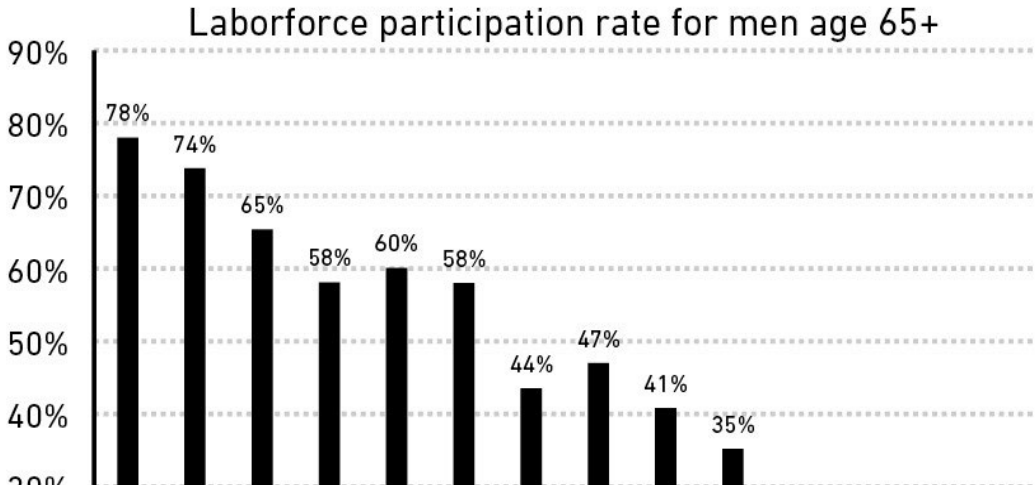
ایک اور اہم نکتہ جو یہ بتانے میں مدد کرتا ہے کہ پیسے کے فیصلے ایسے کیوں ہوتے ہیں۔
مشکل، اور اتنا غلط برتاؤ کیوں ہے، یہ پہچاننا ہے کہ کتنا نیا ہے۔
.یہ موضوع ہے

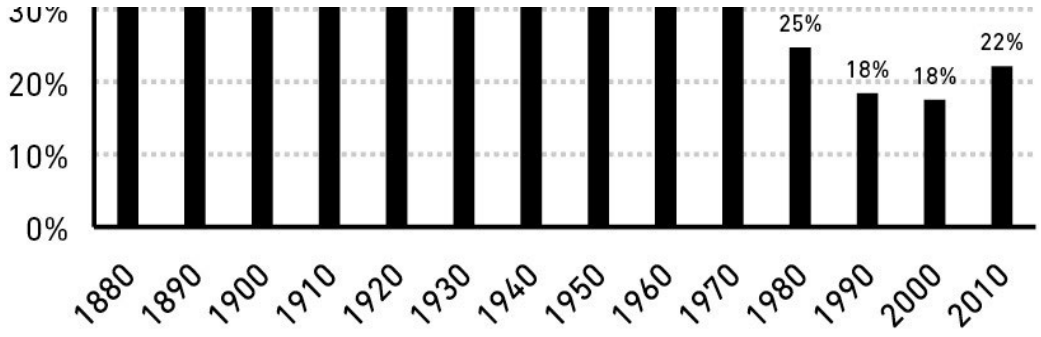
پیسہ کافی عرصے سے موجود ہے۔ لیڈیا کے بادشاہ ایلیٹس، اب اس کا حصہ ہے۔
خیال کیا جاتا ہے کہ ترکی نے پہلی سرکاری کرنسی 600 قبل مسیح میں بنائی تھی۔ لیکن
پیسے کے فیصلوں کی جدید بنیاد — بچت اور سرمایہ کاری — پر مبنی ہے۔
تصورات کے ارد گرد جو عملی طور پر شیرخوار ہیں۔

ریٹائرمنٹ لے لو۔ 2018 کے آخر میں امریکی ریٹائرمنٹ میں 27 ٹریلین ڈالر تھے۔
اکاؤنٹس، اسے عام سرمایہ کار کی بچت کا بنیادی محرک بناتا ہے۔
سرمایہ کاری کے فیصلے [5]

لیکن ریٹائرمنٹ کے حقدار ہونے کا پورا تصور، زیادہ سے زیادہ، دو ہے۔
.نسل پرانی

دوسری جنگ عظیم سے پہلے زیادہ تر امریکیوں نے مرنے تک کام کیا۔ وہ تھا
توقع اور حقیقت. 65 سال کی عمر کے مردوں کی لیبر فورس میں شرکت کی شرح
:اور 1940 کی دہائی تک 50 فیصد سے زیادہ تھی





سوشل سیکورٹی کا مقصد اسے تبدیل کرنا ہے۔ لیکن اس کے ابتدائی فوائد کچھ نہیں تھے۔
ایک مناسب پنشن کے قریب۔ جب ایڈا مے فلر نے پہلی سوشل کیش کی۔
میں سیکیورٹی چیک، یہ $22.54 میں تھا، یا $416 افراط زر کے لیے ایڈجسٹ کیا گیا۔ یہ 1940

کی دہائی تک ایسا نہیں تھا جب ریٹائر ہونے والوں کے لیے سوشل سیکیورٹی کی اوسط چیک کی جاتی تھی۔ 1980
مہنگائی کے لیے ایڈجسٹ کردہ ماہانہ $1,000 سے تجاوز کر گیا۔ کے ایک چوتھائی سے زیادہ
سال سے زیادہ عمر کے امریکیوں کو مردم شماری بیورو نے رہائش پذیر کے طور پر درجہ بندی کیا تھا۔ 65
کی دہائی کے آخر تک غربت۔ 1960

اس خطوط کے ساتھ ایک وسیع عقیدہ ہے، "ہر ایک کے پاس ہوتا تھا۔
نجی پنشن۔" لیکن یہ بے حد مبالغہ آرائی ہے۔ ملازم کا فائدہ
ریسرچ انسٹی ٹیوٹ بتاتا ہے: "65 یا اس سے زیادہ عمر والوں میں سے صرف ایک چوتھائی کے پاس تھا۔
میں پنشن کی آمدنی۔ اس خوش قسمت اقلیت میں سے صرف 15 فیصد 1975
گھریلو آمدنی پنشن سے آئی۔

نیویارک ٹائمز نے 1955 میں بڑھتی ہوئی خواہش کے بارے میں لکھا، لیکن جاری رکھا
نااہلی، ریٹائر ہونا: "ایک پرانی کہاوت کو دوبارہ بیان کرنا: ہر کوئی بات کرتا ہے۔
ریٹائرمنٹ، لیکن بظاہر بہت کم لوگ اس کے بارے میں کچھ کرتے ہیں۔ [6]

کی دہائی تک یہ خیال نہیں تھا کہ ہر کوئی اس کا مستحق ہے، اور ہونا چاہیے۔ 1980
ہے، ایک باوقار ریٹائرمنٹ پکڑ لیا۔ اور اس باوقار کو حاصل کرنے کا طریقہ
ریٹائرمنٹ کے بعد سے یہ امید تھی کہ ہر کوئی بچائے گا۔
.ان کے اپنے پیسے کی سرمایہ کاری

ریڑھ کی ہڈی کی بچت—The 401(k): میں اس بات کا اعادہ کرتا ہوں کہ یہ خیال کتنا نیا ہے
امریکی ریٹائرمنٹ کی گاڑی 1978 تک موجود نہیں تھی۔ روتھ آئی آر اے تھی۔
تک پیدا نہیں ہوا۔ 1998
پینا

یہ کسی کو حیران نہیں ہونا چاہئے کہ ہم میں سے بہت سے لوگ بچت اور سرمایہ کاری کرنے میں خراب ہیں۔
ریٹائرمنٹ ہم پاگل نہیں ہیں۔ ہم سب صرف نئے ہیں۔

کالج کے لیے بھی یہی ہے۔ ایک کے ساتھ 25 سال سے زیادہ عمر کے امریکیوں کا حصہ
بیچلر کی ڈگری 1940 میں 20 میں سے 1 سے کم تھی جو 2015 تک 4 میں 1 ہو گئی ہے۔ [7]
اس وقت کے دوران کالج کی اوسط ٹیوشن ایڈجسٹ شدہ چار گنا سے زیادہ بڑھ گئی۔
مہنگائی کے لیے. اتنی بڑی اور اہم چیز معاشرے کو اتنی تیزی سے مار رہی ہے۔
وضاحت کرتا ہے کہ کیوں، مثال کے طور پر، اتنے سارے لوگوں نے ناقص فیصلے کیے ہیں۔
پچھلے 20 سالوں میں طلباء کے قرض۔ عشروں کی جمع نہیں ہوتی
یہاں تک کہ سیکھنے کی کوشش کرنے کا تجربہ۔ ہم اسے جھاڑ رہے ہیں۔

،وہی انڈیکس فنڈز کے لیے، جو 50 سال سے کم پرانے ہیں۔ اور ہیج فنڈز
جو پچھلے 25 سال تک نہیں چل سکا۔ کا بھی وسیع پیمانے پر استعمال

صارفین کا قرض — رہن، کریڈٹ کارڈز، اور کار لون — اتار نہیں پائے
دوسری جنگ عظیم کے بعد تک، جب جی آئی بل نے لاکھوں لوگوں کے لیے اسے آسان بنا دیا۔
امریکی قرض لینے کے لیے۔

کتوں کو 10,000 سال پہلے پالا گیا تھا اور اب بھی ان کے کچھ رویے برقرار ہیں۔
ان کے جنگلی آباؤ اجداد پھر بھی ہم یہاں ہیں، 20 اور 50 سال کے درمیان
جدید مالیاتی نظام میں تجربہ، بالکل ٹھیک ہونے کی امید
عادی

ایک ایسے موضوع کے لیے جو جذبات بمقابلہ حقیقت سے متاثر ہو، یہ ایک مسئلہ ہے۔
اور یہ بتانے میں مدد کرتا ہے کہ ہم ہمیشہ وہ کیوں نہیں کرتے جو ہمیں کرنا ہے۔
پیسہ

ہم سب پیسے کے ساتھ پاگل چیزیں کرتے ہیں، کیونکہ ہم سب اس میں نسبتاً نئے ہیں۔
کھیل اور جو آپ کو پاگل لگتا ہے وہ میرے لئے سمجھ میں آسکتا ہے۔ لیکن کوئی نہیں ہے۔
پاگل — ہم سب اپنے اپنے منفرد تجربات کی بنیاد پر فیصلے کرتے ہیں۔
ایک مخصوص لمحے میں ہمارے لئے معنی خیز لگتے ہیں۔

اب میں آپ کو ایک کہانی سناتا ہوں کہ بل گیٹس کیسے امیر ہوئے۔

2.
Luck & Risk

Nothing is as good or as bad
as it seems.

قسمت اور خطرہ بہن بھائی ہیں۔ وہ دونوں حقیقت ہیں کہ ہر نتیجہ میں
زندگی انفرادی کوششوں کے علاوہ دیگر قوتوں سے چلتی ہے۔

کے پروفیسر سکاٹ گیلوے کے پاس ایک متعلقہ خیال ہے جو بہت اہم ہے۔ NYU
کامیابی کا فیصلہ کرتے وقت یاد رکھیں - آپ کی اپنی اور دوسروں کی: "کچھ بھی نہیں ہے۔
"جتنا اچھا لگتا ہے یا جتنا برا لگتا ہے۔

▪

بل گیٹس دنیا کے واحد ہائی اسکولوں میں سے ایک میں گئے جس میں اے
کمپیوٹر

سیئٹل کے بالکل باہر لیکسائیڈ اسکول کو کمپیوٹر کیسے ملا اس کی کہانی
.قابل ذکر ہے

بل ڈوگل دوسری جنگ عظیم بحریہ کا پائلٹ تھا جس نے ہائی اسکول کا ریاضی کیا اور
سائنس کا استاد. "اس کا خیال تھا کہ کتاب کا مطالعہ حقیقت کے بغیر کافی نہیں ہے۔
دنیا کا تجربہ. اس نے یہ بھی محسوس کیا کہ ہمیں اس کے بارے میں کچھ جاننے کی ضرورت ہے۔
کمپیوٹرز جب ہم کالج پہنچے، "مائیکروسافٹ کے شریک بانی مرحوم پال نے یاد کیا۔
ایلن

میں ڈوگل نے لیکسائیڈ اسکول ماؤں کے کلب کو استعمال کرنے کی درخواست کی۔ 1968
—ٹیلی ٹائپ کو لیز پر دینے کے لیے اس کی سالانہ رمج سیل سے حاصل ہوتی ہے—تقریباً $3,000
ماڈل 30 کمپیوٹر جنرل الیکٹرک مین فریم ٹرمینل سے جڑا ہوا ہے۔
کمپیوٹر ٹائم شیئرنگ کے لیے۔ "وقت کی تقسیم کا پورا خیال صرف ملا
"میں ایجاد ہوا،" گیٹس نے بعد میں کہا۔ "کوئی بہت آگے دیکھنے والا تھا۔ 1965
زیادہ تر یونیورسٹی گریجویٹ اسکولوں کے پاس کمپیوٹر نہیں تھا۔
بل گیٹس کو آٹھویں جماعت تک رسائی حاصل ہونے پر ترقی ہوئی۔ اور وہ حاصل نہیں کر سکا
.کافی ہے

گیٹس 1968 میں 13 سال کے تھے جب ان کی ملاقات ہم جماعت پال ایلن سے ہوئی۔ ایلن
اسکول کے کمپیوٹر کا بھی جنون تھا، اور دونوں نے اسے مارا۔

لیکسائیڈ کا کمپیوٹر اس کے عام نصاب کا حصہ نہیں تھا۔ یہ ایک تھا۔
آزاد مطالعہ پروگرام. بل اور پال اس چیز سے کھلواڑ کر سکتے تھے۔

ان کی فراغت، ان کی تخلیقی صلاحیتوں کو جنگل میں چلنے دیتی ہے—اسکول کے بعد، دیر سے
رات، اختتام ہفتہ پر. وہ تیزی سے کمپیوٹنگ کے ماہر بن گئے۔

رات گئے اپنے ایک سیشن کے دوران، ایلن نے گیٹس کو یاد کیا جو اسے دکھا رہے تھے۔
فارچیون میگزین اور کہا، "آپ کے خیال میں فارچیون چلانا کیسا ہے۔
کمپنی؟ ایلن نے کہا کہ اسے کوئی اندازہ نہیں تھا۔ "شاید ہمارے پاس اپنا ہوگا۔ 500
کمپیوٹر کمپنی کسی دن، "گیٹس نے کہا. مائیکروسافٹ اب زیادہ قابل ہے
ایک ٹریلین ڈالر سے زیادہ۔

.تھوڑا تیز ریاضی

میں ہائی اسکول کی عمر کے تقریباً 303 ملین لوگ تھے۔ 1968
اقوام متحدہ کے مطابق دنیا

ان میں سے تقریباً 18 ملین امریکہ میں رہتے تھے۔

ان میں سے تقریباً 270,000 ریاست واشنگٹن میں رہتے تھے۔

ان میں سے 100,000 سے کچھ زیادہ سیٹل کے علاقے میں رہتے تھے۔

اور ان میں سے صرف 300 نے لیکسائیڈ اسکول میں تعلیم حاصل کی۔

ملین سے شروع کریں، 300 کے ساتھ ختم کریں۔ 303

ایک ملین ہائی اسکول کی عمر کے طالب علموں میں سے ایک نے ہائی اسکول میں شرکت کی جس میں تھا۔
کمپیوٹر خریدنے کے لیے نقد رقم اور دور اندیشی کا مجموعہ۔ بل گیٹس
.ان میں سے ایک ہوا

گیٹس اس بارے میں شرمندہ نہیں ہیں کہ اس کا کیا مطلب ہے۔ "اگر لیکسائڈ نہ ہوتا،
وہاں کوئی مائیکروسافٹ نہیں ہوتا،" اس نے اسکول کی گریجویشن کلاس کو بتایا
میں 2005

گیٹس حیران کن طور پر ہوشیار، اس سے بھی زیادہ محنتی، اور نوعمری کے طور پر
کمپیوٹرز کے لیے ایک وژن جو یہاں تک کہ سب سے زیادہ تجربہ کار کمپیوٹر ایگزیکٹوز
نہیں پکڑ سکا. اس نے سکول جا کر دس لاکھ میں سے ایک سر شروع کیا تھا.
جھیل کے کنارے پر

اب میں آپ کو گیٹس کے دوست کینٹ ایونز کے بارے میں بتاتا ہوں۔ اس نے ایک تجربہ کیا۔
قسمت کے قریبی بھائی، خطرے کی اتنی ہی طاقتور خوراک۔

بل گیٹس اور پال ایلن مائیکروسافٹ کی بدولت گھریلو نام بن گئے۔
کامیابی. لیکن واپس لیکسائیڈ پر اس گینگ کا تیسرا رکن تھا.
ہائی اسکول کمپیوٹر پروڈیجز.

کینٹ ایونز اور بل گیٹس آٹھویں جماعت میں بہترین دوست بن گئے۔ ایونز تھا،
گیٹس کے اپنے اکاؤنٹ سے، کلاس کا بہترین طالب علم۔

دونوں نے "فون پر مضحکہ خیز مقدار میں بات کی،" گیٹس نے یاد کرتے ہوئے کہا
بل کے دماغ کے اندر دستاویزی فلم۔ "میں اب بھی کینٹ کا فون نمبر جانتا ہوں،" وہ
کہتے ہیں. "525-7851۔"

ایونز کمپیوٹر میں اتنے ہی ماہر تھے جتنے گیٹس اور ایلن۔ ایک بار جھیل کے کنارے
اسکول کے کلاس شیڈول کو دستی طور پر اکٹھا کرنے کے لیے جدوجہد کی گئی۔
سیکڑوں طلباء کو کلاسیں حاصل کرنے میں پیچیدگی جس کی انہیں اوقات میں ضرورت ہوتی ہے۔
دوسرے کورسز سے متصادم نہ ہوں۔ اسکول نے بل اور کینٹ کو کام سونپا۔
بچوں کو، کسی بھی طریقے سے - کو حل کرنے کے لیے ایک کمپیوٹر پروگرام بنانا
مسئلہ یہ کام کر گیا.

اور پال ایلن کے برعکس، کینٹ نے بل کے کاروباری ذہن اور لامتناہی کا اشتراک کیا۔
خواہش "کینٹ کے پاس ہمیشہ ایک وکیل کے بریف کیس کی طرح بڑا بریف کیس ہوتا تھا،"
گیٹس یاد کرتے ہیں۔ "ہم ہمیشہ اس بارے میں منصوبہ بندی کر رہے تھے کہ ہم پانچ یا کیا کریں گے۔
مستقبل میں چھ سال. کیا ہمیں سی ای او بننا چاہئے؟ کس قسم کا اثر ہو سکتا ہے۔
آپ کے پاس ہے؟ کیا ہمیں جرنیل بننا چاہیے؟ کیا ہمیں سفیر بننا چاہیے؟
جو کچھ بھی تھا، بل اور کینٹ جانتے تھے کہ وہ مل کر کام کریں گے۔

کینٹ کے ساتھ اپنی دوستی کی یاد تازہ کرنے کے بعد، گیٹس پیچھے ہٹ گئے۔

ہم مل کر کام کرتے رہتے۔ مجھے یقین ہے کہ ہم گئے ہوں گے۔"
ایک ساتھ کالج۔" کینٹ مائیکروسافٹ کا بانی پارٹنر ہو سکتا تھا۔
گیٹس اور ایلن کے ساتھ۔

لیکن ایسا کبھی نہیں ہوتا۔ کینٹ اس سے پہلے کوہ پیمائی کے ایک حادثے میں مر گیا تھا۔
اس نے ہائی اسکول سے گریجویشن کیا۔
ہر سال تقریباً تین درجن کوہ پیماؤں کی اموات ہوتی ہیں۔
ریاستہائے متحدہ [9] ہائی اسکول میں پہاڑ پر مارے جانے کے امکانات ہیں۔
ایک ملین میں تقریباً ایک۔

بل گیٹس نے لیکسائڈ پر اختتام پذیر ہوکر ایک ملین میں سے ایک کا تجربہ کیا۔ کینٹ
ایونز نے ایک ملین میں سے ایک خطرے کا تجربہ کیا کہ وہ جو کچھ بھی ختم نہیں کر پا رہا تھا۔
اور گیٹس حاصل کرنے کے لیے نکلے۔ وہی قوت، وہی شدت، کام
مخالف سمتوں میں.

قسمت اور خطرہ دونوں ہی وہ حقیقت ہیں جس کی رہنمائی زندگی کا ہر نتیجہ ہوتا ہے۔
انفرادی کوششوں کے علاوہ قوتیں وہ اتنے ملتے جلتے ہیں کہ آپ نہیں کر سکتے
دوسرے کا یکساں احترام کیے بغیر ایک پر یقین کریں۔ وہ دونوں ہوتے ہیں۔
کیونکہ دنیا اتنی پیچیدہ ہے کہ آپ کے 100% اعمال کو حکم دینے کی اجازت نہیں دیتا
آپ کے نتائج کا 100٪۔ وہ ایک ہی چیز کے ذریعہ کارفرما ہیں: آپ ایک ہیں۔
سات ارب دوسرے لوگوں اور لامحدود متحرک حصوں کے ساتھ ایک کھیل میں شخص۔

آپ کے کنٹرول سے باہر کی وجوہات کا حساب لگاتے ہیں جو آپ کے فیصلوں کو متاثر کر سکتی ہیں۔

لیکن دونوں کی پیمائش کرنا بہت مشکل ہے، اور قبول کرنا مشکل ہے، کہ وہ بھی اکثر چلے جاتے ہیں۔
نظر انداز ہر بل گیٹس کے لیے ایک کینٹ ایونز ہوتا ہے جو بالکل ویسا ہی تھا۔
ہنر مند اور کارفرما لیکن زندگی رولیٹی کے دوسری طرف ختم ہوا۔

اگر آپ قسمت دیتے ہیں اور ان کے مناسب احترام کو خطرے میں ڈالتے ہیں، تو آپ کو اندازہ ہوتا ہے کہ فیصلہ کرتے وقت
لوگوں کی مالی کامیابی - آپ کی اپنی اور دوسروں کی - یہ کبھی بھی اچھی نہیں ہوتی
یا جتنا برا لگتا ہے۔

▪

برسوں پہلے میں نے ماہر اقتصادیات رابرٹ شیلر سے پوچھا، جنہوں نے نوبل انعام حاصل کیا تھا۔
معاشیات، "آپ سرمایہ کاری کے بارے میں کیا جاننا چاہتے ہیں جو ہم نہیں کر سکتے
"جانتے ہیں؟

کامیاب نتائج میں قسمت کا صحیح کردار،" اس نے جواب دیا۔"

مجھے وہ جواب پسند ہے، کیونکہ کوئی بھی حقیقت میں یہ نہیں سوچتا کہ قسمت کوئی کردار ادا نہیں کرتی
مالی کامیابی میں. لیکن چونکہ قسمت کا اندازہ لگانا مشکل ہے اور تجویز کرنا بدتمیز ہے۔
لوگوں کی کامیابی اس کی مرہون منت ہے، پہلے سے طے شدہ موقف کو اکثر واضح طور پر نظر انداز کرنا ہوتا ہے۔
کامیابی کے عنصر کے طور پر قسمت.

اگر میں کہوں، "دنیا میں ایک ارب سرمایہ کار ہیں۔ بالکل اتفاق سے، کرے گا
آپ توقع کرتے ہیں کہ ان میں سے 10 ارب پتی بن جائیں گے؟ تم

جواب دیں گے، "یقیناً۔" لیکن پھر اگر میں آپ سے ان سرمایہ کاروں کے نام بتانے کو کہوں
ان کا چہرہ - آپ شاید پیچھے ہٹ جائیں گے۔

دوسروں کا فیصلہ کرتے وقت، کامیابی کو قسمت سے منسوب کرنا آپ کو رشک کرنے لگتا ہے۔
اور مطلب، یہاں تک کہ اگر ہم جانتے ہیں کہ یہ موجود ہے۔ اور خود کو پرکھتے وقت، منسوب کرنا
قسمت کی کامیابی کو قبول کرنا بہت مایوس کن ہوسکتا ہے۔

ماہر اقتصادیات بھاشکر مزمدار نے دکھایا ہے کہ بھائیوں کے درمیان آمدنی
اونچائی یا وزن سے زیادہ مربوط ہیں۔ اگر آپ امیر اور لمبے ہیں، آپ کے
بھائی کے لمبے قد سے بھی زیادہ امیر ہونے کا امکان ہے۔ مجھے لگتا ہے کہ ہم میں سے اکثر
بدیہی طور پر جان لیں کہ یہ سچ ہے — آپ کی تعلیم کا معیار اور دروازے
جو آپ کے لیے کھلے ہیں وہ آپ کے والدین کی سماجی اقتصادی حیثیت سے بہت زیادہ جڑے ہوئے ہیں۔
لیکن مجھے دو امیر بھائی تلاش کرو اور میں تمہیں دو آدمی دکھاؤں گا جو نہیں سوچتے
اس مطالعے کے نتائج ان پر لاگو ہوتے ہیں۔

ناکامی - جو دیوالیہ پن سے لے کر کسی ذاتی سے ملاقات نہ کرنے تک کچھ بھی ہو سکتی ہے۔
مقصد - یکساں طور پر زیادتی ہے۔

کیا ناکام کاروباروں نے کافی کوشش نہیں کی؟ خراب سرمایہ کاری نہیں تھی۔
اچھی طرح سے سوچا؟ کیا بے راہ روی کی وجہ سستی ہے؟
کبھی کبھی، ہاں۔ بلکل.

لیکن کتنا؟ یہ جاننا بہت مشکل ہے۔ تعاقب کے قابل ہر چیز کم ہے۔
کامیابی کے 100% امکانات سے زیادہ، اور خطرہ وہی ہوتا ہے جو آپ کے ختم ہونے پر ہوتا ہے۔
اس مساوات کے بدقسمت پہلو پر۔ جیسے قسمت کے ساتھ، کہانی ملتی ہے
بہت مشکل، بہت گندا، بہت پیچیدہ اگر ہم اس کو الگ کرنے کی کوشش کرتے ہیں کہ کتنا
نتیجہ خطرے کے مقابلے میں ایک شعوری فیصلہ تھا۔

کہتے ہیں کہ میں ایک اسٹاک خریدتا ہوں، اور پانچ سال بعد یہ کہیں نہیں گیا۔ یہ ممکن ہے کہ میں
اسے پہلی جگہ خرید کر برا فیصلہ کیا۔ یہ بھی ممکن ہے کہ میں
ایک اچھا فیصلہ کیا جس میں پیسہ کمانے کا 80% موقع تھا، اور میں نے بس
بدقسمتی سے 20٪ کی طرف ختم ہوا۔ میں کیسے جان سکتا ہوں
کون سا ہے کیا میں نے کوئی غلطی کی، یا میں نے صرف اس کی حقیقت کا تجربہ کیا۔
خطرہ؟

اعدادوشمار سے اندازہ لگانا ممکن ہے کہ آیا کچھ فیصلے دانشمندانہ تھے۔ لیکن
حقیقی دنیا میں، روز بروز، ہم ایسا نہیں کرتے۔ یہ بہت مشکل ہے. ہم ترجیح دیتے ہیں
سادہ کہانیاں، جو آسان لیکن اکثر شیطانی طور پر گمراہ کن ہوتی ہیں۔

سرمایہ کاروں اور کاروباری رہنماؤں کے ارد گرد سال گزارنے کے بعد میں آیا ہوں۔
جان لیں کہ کسی اور کی ناکامی کی وجہ عام طور پر برے فیصلوں کی وجہ سے ہوتی ہے،
جب کہ آپ کی اپنی ناکامیوں کو عام طور پر خطرے کے تاریک پہلو تک پہنچایا جاتا ہے۔
آپ کی ناکامیوں کا فیصلہ کرتے وقت میں ایک صاف اور سادہ کہانی کو ترجیح دوں گا۔
وجہ اور اثر، کیونکہ میں نہیں جانتا کہ آپ کے سر میں کیا چل رہا ہے۔
"آپ کا برا نتیجہ نکلا ہے لہذا یہ ایک برے فیصلے کی وجہ سے ہوا ہوگا"
وہ کہانی جو میرے لیے سب سے زیادہ معنی رکھتی ہے۔ لیکن جب میں اپنے آپ کو پرکھتا ہوں تو میں کر سکتا ہوں۔
میرے ماضی کے فیصلوں کو درست ثابت کرنے اور برا منسوب کرنے کے لیے ایک جنگلی داستان بنائیں
.خطرے کے نتائج

فوربس میگزین کا سرورق غریب سرمایہ کاروں کا جشن نہیں مناتا جنہوں نے بنایا
اچھے فیصلے لیکن خطرے کے بدقسمتی پہلو کا تجربہ ہوا۔ لیکن
یہ تقریباً یقینی طور پر امیر سرمایہ کاروں کو مناتا ہے جنہوں نے ٹھیک یا لاپرواہی بھی کی۔
فیصلے اور خوش قسمت حاصل کرنے کے لئے ہوا. دونوں نے ایک ہی سکہ پلٹا
.ایک مختلف طرف اترنا ہوا

اس کا خطرناک حصہ یہ ہے کہ ہم سب یہ جاننے کی کوشش کر رہے ہیں کہ کیا کام کرتا ہے۔
.اور پیسے کے ساتھ کیا نہیں

سرمایہ کاری کی کون سی حکمت عملی کام کرتی ہے؟ کون سے نہیں؟

کون سی کاروباری حکمت عملی کام کرتی ہے؟ کون سے نہیں؟
آپ امیر کیسے ہوتے ہیں؟ آپ غریب ہونے سے کیسے بچیں گے؟

ہم کامیابیوں اور ناکامیوں کا مشاہدہ کرکے ان اسباق کو تلاش کرتے ہیں۔
"کہتے ہیں، "وہ کرو جو اس نے کیا، اس سے بچو جو اس نے کیا۔

اگر ہمارے پاس جادو کی چھڑی ہوتی تو ہم یہ معلوم کر لیتے کہ ان میں سے کیا تناسب ہے۔
نتائج ان اعمال کی وجہ سے پیدا ہوئے جو دہرائی جا سکتی ہیں، بمقابلہ کے کردار
بے ترتیب خطرہ اور قسمت جس نے ان اعمال کو کسی نہ کسی طرح متاثر کیا۔ لیکن
ہمارے پاس جادو کی چھڑی نہیں ہے۔ ہمارے پاس دماغ ہے جو آسان جوابات کو ترجیح دیتے ہیں۔
کے لئے زیادہ بھوک کے بغیر. لہذا ان خصلتوں کی نشاندہی کرنا جو ہمیں چاہیے۔ nuance
تقلید کرنا یا بچنا اذیت ناک حد تک مشکل ہو سکتا ہے۔

میں آپ کو ایک اور کہانی سناتا ہوں جو بل گیٹس کی طرح وحشیانہ تھا۔
کامیاب، لیکن جس کی کامیابی کو قسمت کی وجہ سے قرار دینا مشکل ہے۔
یا مہارت؟

▪

نے توسیع کے لیے کاروباری سودوں کا ایک سلسلہ ابھی مکمل کیا تھا۔ Cornelius Vanderbilt
.اس کی ریلوے سلطنت

اس کے کاروباری مشیروں میں سے ایک نے وینڈربلٹ کو یہ بتانے کے لئے جھکایا کہ ہر
لین دین اس نے قانون کو توڑنے پر اتفاق کیا۔

میرے خدا، جان،" وینڈربلٹ نے کہا، "آپ کو نہیں لگتا کہ آپ ایک چلا سکتے ہیں۔"
نیو یارک ریاست کے قوانین کے مطابق ریلوے، کرتے ہیں۔
[1] [0] آپ؟"

یہ پڑھتے وقت میرا پہلا خیال یہ تھا: "یہ رویہ اسی وجہ سے تھا کہ وہ ایسا تھا۔
کامیاب." وینڈربلٹ کے دن کے دوران قوانین ریل روڈ کو ایڈجسٹ نہیں کرتے تھے۔ تو
اس نے کہا "اس کے ساتھ جہنم میں" اور بہرحال آگے بڑھ گیا۔

وینڈربلٹ بے حد کامیاب رہا۔ تو یہ اس کے قانون کی دھجیاں اڑانے کو دیکھنے کے لئے پرکشش ہے۔
جو کہ ان کی کامیابی کے لیے بدنام اور اہم تھا — بطور بابا حکمت۔ وہ
!ناقص بصیرت کو اپنے راستے میں کچھ نہیں آنے دو

لیکن یہ تجزیہ کتنا خطرناک ہے؟ کوئی سمجھدار شخص سفارش نہیں کرے گا۔
ایک کاروباری خصوصیت کے طور پر واضح جرم۔ آپ آسانی سے تصور کر سکتے ہیں۔
وینڈربلٹ کی کہانی بہت مختلف نکل رہی ہے - ایک غیر قانونی جس کا نوجوان
عدالتی حکم پر کمپنی گر گئی۔

تو ہمارے یہاں ایک مسئلہ ہے۔

آپ وینڈربلٹ کی تعریف کر سکتے ہیں کہ آپ قانون کو اتنے ہی جذبے سے پیش کر سکتے ہیں۔

ایسا کرنے پر اینرون پر تنقید کریں، شاید کوئی اس سے بچ کر خوش قسمت ہو گیا۔
قانون کی بار کو جب کہ دوسرا خود کو خطرے کی طرف پایا۔

جان ڈی راکفیلر بھی ایسا ہی ہے۔ اس کا بار بار قانون کی خلاف ورزی
جج نے ایک بار اپنی کمپنی کو "ایک عام چور سے بہتر نہیں" کہا - اکثر ہوتا ہے۔
ہوشیار کاروباری ہوشیاروں کے طور پر تاریخ دانوں نے پیش کیا ہے۔ شاید یہ تھا. لیکن جب
کیا بیانیہ اس سے بدل جاتا ہے، "آپ نے فرسودہ قوانین کو رکاوٹ نہیں بننے دیا۔
بدعت" سے "آپ نے جرم کیا ہے؟" یا کہانی کتنی چھوٹی ہوگی۔
بیانیہ کو تبدیل کرنا پڑے گا جس سے "راکفیلر ایک تھا۔

باصلاحیت، اس کی کامیابیوں سے سیکھنے کی کوشش کریں،" سے "راکفیلر ایک مجرم تھا، کوشش کریں
.اپنی کاروباری ناکامیوں سے سیکھنے کے لیے۔ بہت کم

مجھے قانون کی کیا پرواہ ہے؟" وینڈربلٹ نے ایک بار کہا۔ "کیا میرے پاس نہیں ہے؟"
"طاقت؟

اس نے کیا، اور یہ کام کیا. لیکن ان کے آخری الفاظ ہونے کا تصور کرنا آسان ہے۔
ایک بہت مختلف نتیجہ کے ساتھ ایک کہانی. جرات مندانہ اور لاپرواہ کے درمیان لائن
پتلا ہو سکتا ہے. جب ہم ان کی مناسب بلنگ کو خطرہ اور قسمت نہیں دیتے ہیں تو یہ اکثر ہوتا ہے۔
پوشیدہ

بینجمن گراہم کو اب تک کے سب سے بڑے سرمایہ کاروں میں سے ایک کے طور پر جانا جاتا ہے۔
قدر کی سرمایہ کاری کے والد اور وارن بفیٹ کے ابتدائی سرپرست۔ لیکن
بنجمن گراہم کی سرمایہ کاری کی کامیابی کا زیادہ تر حصہ ملکیت کی وجہ سے تھا۔
اسٹاک کا بہت بڑا حصہ جو کہ اس کے اپنے اعتراف سے ٹوٹ گیا۔ GEICO
تقریباً ہر تنوع کا اصول جسے گراہم نے خود اپنی مشہور کتاب میں پیش کیا تھا۔
متن جرات مندانہ اور لاپرواہی کے درمیان پتلی لکیر یہاں کہاں گرتی ہے؟ میں نہیں کرتا
بونانزا کے بارے میں لکھا: "ایک خوش قسمت وقفہ، یا ایک GEICO جانتے ہیں گراہم نے اپنے
انتہائی ہوشیار فیصلہ - کیا ہم انہیں الگ بتا سکتے ہیں؟" آسانی سے نہیں۔

کو مسترد کرنے کے لئے ایک باصلاحیت ہے۔ Yahoo!'s ہم اسی طرح سوچتے ہیں کہ مارک زکربرگ
میں ان کی کمپنی کو خریدنے کے لیے 1 بلین ڈالر کی پیشکش کی۔ اس نے مستقبل دیکھا اور اپنی بات پر قائم رہا۔ 2006
بندوقیں لیکن لوگ یاہو پر تنقید کرتے ہیں! اس کو ٹھکرانے کے جتنے جذبے کے ساتھ
مائیکروسافٹ کی طرف سے اپنی بڑی خریداری کی پیشکش — ان احمقوں کو کیش آؤٹ کرنا چاہیے تھا۔
،جبکہ وہ کر سکتے تھے! یہاں تاجروں کے لیے کیا سبق ہے؟ مجھے کوئی اندازہ نہیں
کیونکہ خطرے اور قسمت کو کم کرنا بہت مشکل ہے۔

اس کی بہت سی مثالیں ہیں۔

لاتعداد خوش قسمتی (اور ناکامیاں) ان کے نتائج کی مرہون منت ہیں۔

بہترین (اور بدترین) مینیجرز اپنے ملازمین کو جتنی محنت کر سکتے ہیں چلاتے ہیں۔

"گاہک ہمیشہ صحیح ہوتا ہے" اور "گاہک نہیں جانتے کہ وہ کیا چاہتے ہیں"
.دونوں قبول شدہ کاروباری حکمت ہیں

حوصلہ افزا جرات مندانہ" اور "احمقانہ طور پر لاپرواہ" کے درمیان لائن ایک ہو سکتی ہے۔"
ملی میٹر موٹی اور صرف پچھلی روشنی کے ساتھ دکھائی دیتی ہے۔

خطرہ اور قسمت ڈوپل گینگرز ہیں۔

یہ حل کرنا آسان مسئلہ نہیں ہے۔ کیا ہے اس کی شناخت میں دشواری
قسمت، ہنر کیا ہے، اور خطرہ کیا ہے جو ہمیں درپیش سب سے بڑے مسائل میں سے ایک ہے۔
پیسے کا انتظام کرنے کے بہترین طریقہ کے بارے میں جاننے کی کوشش کرتے وقت۔

لیکن دو چیزیں آپ کو ایک بہتر سمت کی طرف اشارہ کر سکتی ہیں۔

محتاط رہیں کہ آپ کس کی تعریف اور تعریف کرتے ہیں۔ محتاط رہیں کہ آپ کس کو نیچے دیکھتے ہیں۔
پر اور بننے سے بچنا چاہتے ہیں۔

یا، یہ فرض کرتے وقت محتاط رہیں کہ 100% نتائج کو منسوب کیا جا سکتا ہے۔
کوششوں اور فیصلوں کے لیے۔ میرے بیٹے کی پیدائش کے بعد میں نے اسے ایک خط لکھا کہ
:کہا، جزوی طور پر

کچھ لوگ ایسے خاندانوں میں پیدا ہوتے ہیں جو تعلیم کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔ دوسرے ہیں
اس کے خلاف. کچھ ترقی پذیر معیشتوں میں پیدا ہوتے ہیں جن کی حوصلہ افزائی ہوتی ہے۔
کاروبار کو فروغ؛ دوسرے جنگ اور مفلسی میں پیدا ہوتے ہیں۔ میں چاہتا ہوں کہ تم ہو۔
کامیاب، اور میں چاہتا ہوں کہ آپ اسے حاصل کریں۔ لیکن جان لیں کہ تمام کامیابی کی وجہ سے نہیں ہے۔
محنت کرنا، اور تمام غربت سستی کی وجہ سے نہیں ہے۔ اس بات کو ذہن میں رکھیں جب
اپنے آپ سمیت لوگوں کا فیصلہ کرنا۔

لہذا، مخصوص افراد اور کیس اسٹڈیز اور زیادہ پر کم توجہ دیں۔
.وسیع پیٹرن پر

کسی مخصوص شخص کا مطالعہ خطرناک ہو سکتا ہے کیونکہ ہم مطالعہ کرنے کا رجحان رکھتے ہیں۔
انتہائی مثالیں — ارب پتی، سی ای او، یا بڑے پیمانے پر ناکامیاں
خبروں پر غلبہ حاصل کرنا — اور انتہائی مثالیں اکثر کم سے کم لاگو ہوتی ہیں۔
دیگر حالات، ان کی پیچیدگی کو دیکھتے ہوئے. نتیجہ جتنا زیادہ ہوگا،

کم امکان ہے کہ آپ اس کے اسباق کو اپنی زندگی میں لاگو کر سکیں، کیونکہ زیادہ
ممکنہ طور پر نتیجہ قسمت یا خطرے کے انتہائی سروں سے متاثر ہوا تھا۔

کے وسیع نمونوں کو تلاش کرکے آپ قابل عمل ٹیک ویز کے قریب پہنچ جائیں گے۔
کامیابی اور ناکامی. پیٹرن جتنا عام ہوگا، اتنا ہی زیادہ قابل اطلاق ہوگا۔
آپ کی زندگی کے لئے ہو سکتا ہے. وارن بفیٹ کی سرمایہ کاری کی تقلید کرنے کی کوشش
کامیابی مشکل ہے، کیونکہ اس کے نتائج اتنے شدید ہیں کہ اس میں قسمت کا کردار ہے۔
زندگی بھر کی کارکردگی کا امکان بہت زیادہ ہے، اور قسمت ایسی چیز نہیں ہے جو آپ کر سکتے ہو۔
قابل اعتماد تقلید. لیکن احساس، جیسا کہ ہم باب 7 میں دیکھیں گے، وہ لوگ جو
اپنے وقت پر قابو رکھتے ہیں زندگی میں خوش رہنے کا رجحان ایک وسیع اور وسیع ہے۔
کافی عام مشاہدہ ہے کہ آپ اس کے ساتھ کچھ کر سکتے ہیں۔

میرے پسندیدہ مؤرخ، فریڈرک لیوس ایلن نے اپنے کیریئر کی عکاسی کرتے ہوئے گزارا۔
،اوسط، اوسط امریکی کی زندگی - وہ کیسے رہتے تھے، وہ کیسے بدل گئے
انہوں نے کام کے لئے کیا کیا، انہوں نے رات کے کھانے میں کیا کھایا، وغیرہ وغیرہ
متعلقہ اسباق اس قسم کے وسیع مشاہدے سے وہاں سے دور کرنے کے لیے
خبروں پر غلبہ پانے والے انتہائی کرداروں کا مطالعہ کر رہے ہیں۔

▪

بل گیٹس نے ایک بار کہا تھا، "کامیابی ایک گھٹیا استاد ہے۔ یہ ہوشیار لوگوں کو بہکاتا ہے۔
یہ سوچ کر کہ وہ ہار نہیں سکتے۔

جب چیزیں بہت اچھی طرح سے چل رہی ہوں تو سمجھیں کہ یہ اتنا اچھا نہیں جتنا آپ سوچتے ہیں۔
آپ ناقابل تسخیر نہیں ہیں، اور اگر آپ تسلیم کرتے ہیں کہ قسمت آپ کو لے کر آئی ہے۔
کامیابی کے بعد آپ کو قسمت کے کزن، خطرے پر یقین کرنا ہوگا، جو آپ کا رخ موڑ سکتا ہے۔
اتنی ہی تیزی سے ارد گرد کی کہانی۔

لیکن دوسری سمت میں بھی ایسا ہی ہے۔

ناکامی ایک گھٹیا استاد ہو سکتی ہے، کیونکہ یہ ہوشیار لوگوں کو سوچنے پر مائل کرتی ہے۔
ان کے فیصلے خوفناک تھے جب کبھی کبھی وہ صرف اس کی عکاسی کرتے تھے۔
خطرے کے ناقابل معافی حقائق. ناکامی سے نمٹتے وقت چال ہے۔
a اپنی مالی زندگی کو اس طرح ترتیب دینا کہ یہاں ایک خراب سرمایہ کاری اور
مالی مقصد سے محروم ہونا آپ کو ختم نہیں کرے گا تاکہ آپ کھیل جاری رکھ سکیں
جب تک کہ مشکلات آپ کے حق میں نہ آئیں۔

لیکن زیادہ اہم یہ ہے کہ جتنا ہم قسمت کے کردار کو پہچانتے ہیں۔
کامیابی، خطرے کے کردار کا مطلب ہے کہ ہمیں خود کو معاف کر دینا چاہیے اور جگہ چھوڑ دینا چاہیے۔
ناکامیوں کا فیصلہ کرتے وقت سمجھنے کے لیے۔

کچھ بھی اتنا اچھا یا برا نہیں جتنا لگتا ہے۔

اب دیکھتے ہیں دو آدمیوں کی کہانیاں جنہوں نے اپنی قسمت کو آگے بڑھایا۔

3.
Never Enough

When rich people do crazy things.

جان بوگلے، وینگارڈ کے بانی جو 2019 میں انتقال کر گئے، نے ایک بار بتایا
:پیسے کے بارے میں کہانی جو کسی ایسی چیز کو نمایاں کرتی ہے جس کے بارے میں ہم کافی نہیں سوچتے ہیں

شیلٹر جزیرے پر ایک ارب پتی کی طرف سے دی گئی پارٹی میں، کرٹ وونیگٹ نے بتایا
اس کے دوست، جوزف ہیلر، جو ان کے میزبان، ہیج فنڈ مینیجر نے بنایا تھا۔
ایک ہی دن میں اس سے زیادہ پیسہ جتنا ہیلر نے اپنی بے حد مقبولیت سے کمایا تھا۔
ناول کیچ 22 اپنی پوری تاریخ میں۔ ہیلر نے جواب دیا، "ہاں، لیکن میرے پاس ہے۔
‘‘کچھ اس کے پاس کبھی نہیں ہوگا... کافی ہے۔

کافی. میں اس لفظ کی سادہ فصاحت سے دنگ رہ گیا — کے لیے دنگ رہ گیا۔
،دو وجوہات: پہلی، کیونکہ مجھے اپنی زندگی میں بہت کچھ دیا گیا ہے اور
دوسرا، کیونکہ جوزف ہیلر زیادہ درست نہیں ہو سکتا تھا۔

ہمارے معاشرے کے ایک اہم عنصر کے لیے، بشمول بہت سے امیر ترین اور
ہم میں سے سب سے زیادہ طاقتور، لگتا ہے کہ آج اس کی کوئی حد نہیں ہے۔
شامل ہے

.یہ بہت ہوشیار، اور بہت طاقتور ہے

میں کافی نہ ہونے کے خطرات کی دو مثالیں پیش کرتا ہوں، اور کیا؟
.وہ ہمیں سکھا سکتے ہیں

▪

رجت گپتا کولکتہ میں پیدا ہوئے اور نوعمری میں ہی یتیم ہوگئے۔ لوگ باتیں کرتے ہیں۔
ان مراعات یافتہ چند لوگوں کے بارے میں جو تیسری بنیاد پر زندگی کا آغاز کرتے ہیں۔ گپتا بھی نہیں کر سکا
بیس بال اسٹیڈیم دیکھیں۔

ان شروعاتوں سے اس نے جو کچھ حاصل کیا وہ محض غیر معمولی تھا۔

کی دہائی کے وسط تک گپتا دنیا کی سب سے باوقار کمپنی میک کینسی کے سی ای او تھے۔ 40
مشاورتی فرم. وہ اقوام متحدہ کے ساتھ کردار ادا کرنے کے لیے 2007 میں ریٹائر ہوئے۔
اور ورلڈ اکنامک فورم۔ اس نے انسان دوستی کے کاموں میں شراکت کی۔

بل گیٹس. وہ پانچ سرکاری کمپنیوں کے بورڈ آف ڈائریکٹرز پر بیٹھے۔ سے
کولکتہ کی کچی آبادیوں میں، گپتا لفظی طور پر سب سے زیادہ میں سے ایک بن چکے تھے۔
کامیاب تاجر زندہ باد۔

اس کی کامیابی سے بے پناہ دولت آئی۔ مبینہ طور پر 2008 تک گپتا تھا۔
ملین ڈالر کی قیمت۔ ایک پانچ 100
،اتنی رقم پر فیصد سالانہ منافع تقریباً 600 ڈالر فی گھنٹہ پیدا کرتا ہے
دن میں 24 گھنٹے۔

وہ زندگی میں کچھ بھی کر سکتا تھا۔

اور جو کچھ وہ چاہتا تھا، ہر لحاظ سے، وہ محض سینٹا ملینیئر نہیں بننا تھا۔
رجت گپتا ارب پتی بننا چاہتے تھے۔ اور وہ اسے بری طرح سے چاہتا تھا۔

گپتا گولڈمین سیکس کے بورڈ آف ڈائریکٹرز پر بیٹھے، جس نے گھیر لیا۔
وہ دنیا کے چند امیر ترین سرمایہ کاروں کے ساتھ۔ ایک سرمایہ کار، حوالہ دیتے ہوئے

پرائیویٹ ایکویٹی ٹائیکونز کی تنخواہ ایک دن گپتا کو اس طرح بیان کیا گیا "سب خیال میں وہ
اس ڈانوے میں رہنا چاہتا ہے۔ یہ ایک اور پتی حلقہ ہے، ٹھیک ہے؟ گولڈمین کی طرح ہے۔
لاکھوں کا دائرہ، ٹھیک ہے؟"[12]

ٹھیک ہے۔ تو گپتا کو ایک منافع بخش پہلو ملا۔

2008 میں، جیسا کہ گولڈمین سیکس نے مالی بحران کے غضب کو دیکھا،
وارن بفیٹ نے بینک میں 5 بلین ڈالر کی سرمایہ کاری کرنے کا منصوبہ بنایا تاکہ اسے زندہ رہنے میں مدد ملے۔
بطور گولڈمین بورڈ ممبر گپتا کو اس لین دین کے بارے میں پہلے ہی معلوم ہوا۔
عوام. یہ قیمتی معلومات تھی۔ گولڈمین کی بقا مشکوک تھی اور
بفیٹ کی پشت پناہی یقینی طور پر اس کے اسٹاک میں اضافہ کرے گی۔

زیر التواء ڈیل کے بارے میں جاننے کے سولہ سیکنڈ بعد گپتا، جو ڈائل کیا گیا تھا۔
گولڈمین بورڈ میٹنگ میں، فون بند کر دیا اور ایک ہیج کو بلایا
فنڈ مینیجر کا نام راج راجارتنم تھا۔ کال ریکارڈ نہیں ہوئی تھی، لیکن
راجارتنم نے فوراً گولڈمین سیکس کے 175,000 شیئرز خرید لیے، تو آپ
اس بات کا اندازہ لگا سکتے ہیں کہ کیا بات ہوئی ہے۔ بفیٹ گولڈمین ڈیل کا اعلان کیا گیا۔
عوامی گھنٹے بعد. گولڈمین اسٹاک میں اضافہ ہوا۔ راجارتنم نے فوری $1 بنایا
.دس لاکھ

یہ ایک مبینہ رجحان کی صرف ایک مثال تھی۔ ایس ای سی نے گپتا کا دعویٰ کیا۔
اندرونی تجاویز کے نتیجے میں $17 ملین منافع ہوا۔

یہ آسان پیسہ تھا۔ اور، استغاثہ کے لیے، یہ اور بھی آسان کیس تھا۔

گپتا اور راجارتنم دونوں انسائیڈر ٹریڈنگ، اپنے کیریئر کے لیے جیل گئے تھے۔
اور ساکھ کو ناقابل تلافی نقصان پہنچا۔

اب برنی میڈوف پر غور کریں۔ اس کا جرم سب کو معلوم ہے۔ میڈوف سب سے زیادہ ہے۔
خود چارلس پونزی کے بعد سے بدنام زمانہ پونزی سکیمر۔ میڈوف نے دھوکہ دیا۔
اس کے جرم کے انکشاف ہونے سے پہلے دو دہائیوں تک سرمایہ کار - ستم ظریفی یہ ہے۔
گپتا کی کوشش کے ہفتوں بعد۔

جس چیز کو نظر انداز کیا جاتا ہے وہ یہ ہے کہ گپتا کی طرح میڈوف بھی ایک دھوکہ باز سے زیادہ تھا۔
پونزی اسکیم سے پہلے جس نے میڈوف کو مشہور کیا وہ ایک جنگلی تھا۔
کامیاب اور جائز تاجر۔

میڈوف ایک مارکیٹ بنانے والا تھا، ایک ایسا کام جو اسٹاک کے خریداروں اور بیچنے والوں سے ملتا ہے۔
وہ اس میں بہت اچھا تھا۔ وال اسٹریٹ جرنل نے اس طرح بیان کیا ہے۔
:میڈوف کی مارکیٹ بنانے والی فرم 1992 میں

اس نے ایک انتہائی منافع بخش سیکیورٹیز فرم برنارڈ ایل میڈوف بنائی ہے۔
انویسٹمنٹ سیکیورٹیز، جو اسٹاک کی تجارت کی ایک بڑی مقدار کو دور کرتی ہے۔
بڑے بورڈ سے۔ تجارت کا اوسط یومیہ حجم $740 ملین
میڈوف فرم کے ذریعہ الیکٹرانک طور پر ایکسچینج کے 9٪ کے برابر ہے۔
نیویارک ایکسچینج. مسٹر میڈوف کی فرم اتنی جلدی تجارت کو انجام دے سکتی ہے۔
اور سستے میں کہ یہ درحقیقت دیگر بروکریج فرموں کو ایک پیسہ ایک حصہ ادا کرتا ہے۔
بولی اور بولی کے درمیان پھیلاؤ سے فائدہ اٹھاتے ہوئے، اپنے صارفین کے آرڈرز پر عمل کریں۔
قیمتیں پوچھیں جن کے لئے زیادہ تر اسٹاک تجارت کرتے ہیں۔

یہ کوئی صحافی نہیں ہے جو ابھی تک بے نقاب ہونے والے دھوکہ دہی کو غلط طریقے سے بیان کر رہا ہے۔
میڈوف کا بازار سازی کا کاروبار جائز تھا۔ ایک سابق عملے نے کہا
میڈوف کے کاروبار کی مارکیٹ سازی بازو $25 ملین اور
ملین ہر سال۔ $50

برنی میڈوف کا جائز، غیر دھوکہ دہی والا کاروبار کسی بھی طریقے سے تھا۔
بڑی کامیابی. اس نے اسے بہت زیادہ اور قانونی طور پر امیر بنا دیا۔

.اور ابھی تک، دھوکہ دہی

سوال ہمیں گپتا اور میڈوف دونوں سے پوچھنا چاہئے کہ کوئی کیوں؟
سیکڑوں ملین ڈالر کی مالیت مزید کے لیے بے چین ہو گی۔
پیسے کہ انہوں نے اس سے بھی زیادہ کے حصول میں سب کچھ خطرے میں ڈال دیا۔

بقا کے کنارے پر رہنے والوں کی طرف سے کیا جانے والا جرم ایک چیز ہے۔ اے
نائجیریا کے اسکام آرٹسٹ نے ایک بار نیویارک ٹائمز کو بتایا کہ وہ اس کے لیے خود کو مجرم محسوس کرتا ہے۔
دوسروں کو تکلیف دینا، لیکن "غربت آپ کو تکلیف کا احساس نہیں دلائے گی۔"[13]

گپتا اور میڈوف نے جو کیا وہ کچھ مختلف تھا۔ ان کے پاس پہلے ہی تھا۔
سب کچھ: ناقابل تصور دولت، وقار، طاقت، آزادی۔ اور انہوں نے پھینک دیا۔
یہ سب دور ہے کیونکہ وہ مزید چاہتے تھے۔

انہیں کافی کا احساس نہیں تھا۔

وہ انتہائی مثالیں ہیں۔ لیکن اس کے غیر مجرمانہ ورژن ہیں۔
سلوک

ہیج فنڈ لانگ ٹرم کیپٹل مینجمنٹ کا عملہ تاجروں کے ساتھ تھا۔
ذاتی طور پر دسیوں اور سیکڑوں ملین ڈالر ہر ایک کے ساتھ، زیادہ تر کے ساتھ
ان کی دولت ان کے اپنے فنڈز میں لگائی گئی۔ پھر انہوں نے اتنا خطرہ مول لیا۔
مزید کی تلاش میں کہ وہ سب کچھ کھونے میں کامیاب ہو گئے — 1998 میں، میں
سب سے بڑی بیل مارکیٹ اور تاریخ کی مضبوط ترین معیشت کے درمیان۔ وارن
:بفیٹ نے بعد میں کہا

پیسہ کمانے کے لیے جو ان کے پاس نہیں تھا اور جس کی ضرورت نہیں تھی، انھوں نے جو کچھ کیا وہ خطرے میں ڈالا۔
ہے اور ضرورت تھی. اور یہ بے وقوفی ہے۔ یہ محض بے وقوفی ہے۔ اگر آپ کو خطرہ ہے۔
،کوئی ایسی چیز جو آپ کے لیے اہم ہے جو آپ کے لیے غیر اہم ہے
.یہ صرف کوئی معنی نہیں رکھتا

جو کچھ آپ کے پاس ہے اور جو آپ کے پاس نہیں ہے اس کی ضرورت کو خطرے میں ڈالنے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔
.اور ضرورت نہیں ہے

یہ ان چیزوں میں سے ایک ہے جو اتنا ہی واضح ہے جتنا اسے نظر انداز کیا جاتا ہے۔

ہم میں سے بہت کم لوگوں کے پاس کبھی بھی 100 ملین ڈالر ہوں گے، جیسا کہ گپتا یا میڈوف نے کیا تھا۔ لیکن اے
اس کتاب کو پڑھنے والوں کی قابل پیمائش فیصد، کسی وقت
ان کی زندگی، تنخواہ کمائیں یا ہر ایک کو پورا کرنے کے لیے کافی رقم ہو۔
مناسب چیز جس کی انہیں ضرورت ہے اور بہت سی چیزیں جو وہ چاہتے ہیں۔

اگر آپ ان میں سے ایک ہیں تو چند چیزیں یاد رکھیں۔

1. سب سے مشکل مالی مہارت حرکت کو روکنے کے لیے گول پوسٹ حاصل کرنا ہے۔

لیکن یہ سب سے اہم میں سے ایک ہے۔ اگر نتائج کے ساتھ توقعات بڑھ جاتی ہیں۔
مزید کوشش کرنے میں کوئی منطق نہیں کیونکہ داخل کرنے کے بعد آپ بھی ایسا ہی محسوس کریں گے۔
،اضافی کوشش. یہ خطرناک ہو جاتا ہے جب زیادہ پیسہ رکھنے کا ذائقہ
زیادہ طاقت، زیادہ وقار — اطمینان سے زیادہ تیزی سے خواہش کو بڑھاتا ہے۔ میں
اس صورت میں ایک قدم آگے گول پوسٹ کو دو قدم آگے دھکیل دیتا ہے۔ آپ کو ایسا محسوس ہوتا ہے۔
اگر آپ پیچھے پڑ رہے ہیں، اور پکڑنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ زیادہ سے زیادہ کام لیا جائے۔
.خطرے کی زیادہ مقدار

جدید سرمایہ داری دو چیزوں کا حامی ہے: دولت پیدا کرنا اور پیدا کرنا
حسد شاید وہ ایک دوسرے کے ساتھ چلتے ہیں؛ اپنے ساتھیوں کو پیچھے چھوڑنا چاہتے ہیں۔
محنت کا ایندھن. لیکن زندگی کافی کے احساس کے بغیر کوئی مزہ نہیں ہے۔
خوشی، جیسا کہ کہا جاتا ہے، صرف نتائج کی توقعات سے کم ہے۔

2. سماجی موازنہ یہاں ایک مسئلہ ہے۔

ایک دوکھیباز بیس بال کھلاڑی پر غور کریں جو ایک سال میں $500,000 کماتا ہے۔ وہ کسی بھی طرح سے ہے۔
تعریف، امیر. لیکن کہتے ہیں کہ وہ مائیک ٹراؤٹ جیسی ٹیم میں کھیلتا ہے، جس کے پاس ہے۔
سالہ، 430 ملین ڈالر کا معاہدہ۔ مقابلے میں، دوکھیباز ٹوٹ گیا ہے۔ لیکن 12

پھر مائیک ٹراؤٹ کے بارے میں سوچیں۔ چھتیس ملین ڈالر سالانہ ایک پاگل پن ہے۔
رقم کی مقدار. لیکن اسے ٹاپ ٹین سب سے زیادہ معاوضہ لینے والوں کی فہرست میں شامل کرنا ہے۔
ہیج فنڈ مینیجرز 2018 میں آپ کو کم از کم $340 ملین کمانے کی ضرورت تھی۔
ایک سال۔[1] [4] یہ وہ ہے جس سے ٹراؤٹ جیسے لوگ اپنی آمدنی کا موازنہ کر سکتے ہیں۔

اور ہیج فنڈ مینیجر جو سالانہ $340 ملین کماتا ہے اس کا موازنہ کرتا ہے۔
خود کو سب سے اوپر پانچ ہیج فنڈ مینیجرز کے لیے، جنہوں نے کم از کم $770 کمایا
میں ملین۔ وہ اعلیٰ مینیجرز وارن جیسے لوگوں کو آگے دیکھ سکتے ہیں۔ 2018
بفیٹ، جن کی ذاتی دولت میں 2018 میں 3.5 بلین ڈالر کا اضافہ ہوا۔
بفیٹ جیسا کوئی شخص جیف بیزوس کی طرف دیکھ سکتا ہے، جن کی مجموعی مالیت
میں 24 بلین ڈالر کا اضافہ ہوا — ایک ایسی رقم جو فی گھنٹہ سے زیادہ کے برابر ہے۔ 2018
امیر" بیس بال کھلاڑی پورے سال میں بنا۔"

بات یہ ہے کہ سماجی موازنہ کی حد اتنی زیادہ ہے کہ عملی طور پر نہیں۔
کوئی اسے کبھی مارے گا. جس کا مطلب ہے کہ یہ ایک ایسی جنگ ہے جو کبھی نہیں جیتی جا سکتی، یا وہ
جیتنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ شروع کرنے کے لیے لڑیں نہ کہ آپ اس بات کو قبول کریں۔
کافی ہے، چاہے یہ آپ کے آس پاس والوں سے کم ہو۔
میرا ایک دوست لاس ویگاس کی سالانہ زیارت کرتا ہے۔ ایک سال وہ
ایک ڈیلر سے پوچھا: آپ کون سے گیمز کھیلتے ہیں، اور کن کیسینو میں کھیلتے ہیں؟
ڈیلر، پتھر سے سرد سنجیدہ، جواب دیا: "لاس ویگاس میں جیتنے کا واحد طریقہ
کیسینو آپ کے داخل ہوتے ہی باہر نکل جانا ہے۔

بالکل اسی طرح دوسرے لوگوں کی دولت کو برقرار رکھنے کی کوشش کا کھیل
.کام کرتا ہے، بھی

3. کافی" بہت کم نہیں ہے۔"

کافی" رکھنے کا خیال قدامت پسندی کی طرح نظر آتا ہے، چھوڑنا"
.میز پر موقع اور صلاحیت

مجھے نہیں لگتا کہ یہ ٹھیک ہے۔

-کافی" اس بات کا احساس کر رہا ہے کہ اس کے برعکس - مزید کے لئے ایک ناقابل تسخیر بھوک"
آپ کو افسوس کے مقام پر دھکیل دے گا۔

یہ جاننے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ کتنا کھانا کھا سکتے ہیں جب تک کہ آپ نہ ہوں۔
بیمار بہت کم لوگ اسے آزماتے ہیں کیونکہ الٹی کسی بھی کھانے سے زیادہ تکلیف دیتی ہے۔ کے لیے
کسی وجہ سے ایک ہی منطق کا ترجمہ کاروبار اور سرمایہ کاری میں نہیں ہوتا، اور
بہت سے لوگ صرف اس وقت زیادہ حاصل کرنا چھوڑ دیں گے جب وہ ٹوٹ جائیں گے اور مجبور ہو جائیں گے۔

یہ اتنا ہی بے قصور ہو سکتا ہے جتنا کہ کام یا کسی پرخطر سرمایہ کاری میں جل جانا
مختص آپ برقرار نہیں رکھ سکتے۔ دوسرے سرے پر رجت گپتا اور
دنیا میں برنی میڈوفس، جو ہر ڈالر کی وجہ سے چوری کا سہارا لیتے ہیں۔
نتائج سے قطع نظر اس تک پہنچنے کے قابل۔

جو کچھ بھی ہے، ممکنہ ڈالر سے انکار کرنے کی نااہلی بالآخر پکڑے گی۔
.آپ پر منحصر

4. بہت سی چیزیں ہیں جو کبھی بھی خطرے میں ڈالنے کے قابل نہیں ہیں، چاہے ممکنہ طور پر کوئی فرق نہیں پڑتا
.حاصل کرنا

جیل سے رہا ہونے کے بعد رجت گپتا نے نیویارک ٹائمز کو بتایا
:ایک سبق سیکھا تھا

کسی بھی چیز سے زیادہ منسلک نہ ہوں - آپ کی ساکھ، آپ کی کامیابیاں
یا اس میں سے کوئی میں اب اس کے بارے میں سوچتا ہوں، اس سے کیا فرق پڑتا ہے؟ ٹھیک ہے، یہ چیز
ناحق میری ساکھ کو تباہ کیا۔ یہ صرف پریشان کن ہے اگر میں اتنا منسلک ہوں۔
میری ساکھ کے لیے

ایسا لگتا ہے کہ یہ اس کے تجربے سے بدترین ممکنہ راستہ ہے، اور کیا؟
میں تصور کرتا ہوں کہ ایک ایسے آدمی کے تسلی بخش خود جواز ہیں جو شدت سے
اپنی ساکھ واپس چاہتا ہے لیکن جانتا ہے کہ یہ چلی گئی ہے۔

شہرت انمول ہے۔

آزادی اور آزادی انمول ہیں۔

خاندان اور دوست انمول ہیں۔

جن سے آپ محبت کرنا چاہتے ہیں ان سے پیار کرنا انمول ہے۔

خوشی انمول ہے۔

اور ان چیزوں کو برقرار رکھنے میں آپ کا بہترین شاٹ یہ جاننا ہے کہ یہ کب رکنے کا وقت ہے۔
خطرہ مول لینا جو انہیں نقصان پہنچا سکتا ہے۔ جاننا جب آپ کے پاس کافی ہے۔

اچھی خبر یہ ہے کہ کافی تعمیر کرنے کا سب سے طاقتور ٹول ہے۔
قابل ذکر حد تک آسان، اور ایسے خطرات مول لینے کی ضرورت نہیں ہے جو کسی کو نقصان پہنچا سکے۔
ان چیزوں میں سے یہ اگلا باب ہے۔

4.

Confounding Compounding

$81.5 billion of Warren Buffett's $84.5 billion net worth came after his 65th birthday. Our minds are not built to handle such absurdities.

ایک فیلڈ سے سبق اکثر ہمیں کچھ اہم سکھا سکتا ہے۔
غیر متعلقہ فیلڈز برفانی دور کی ارب سالہ تاریخ اور وہ کیا ہیں۔
ہمیں اپنا پیسہ بڑھانے کے بارے میں سکھائیں.

▪

زمین کے بارے میں ہمارا سائنسی علم آپ کے خیال سے کم ہے۔
یہ سمجھنا کہ دنیا کس طرح کام کرتی ہے اکثر اس کے نیچے گہرائی میں سوراخ کرنا شامل ہے۔
سطح، کچھ جو ہم ابھی تک کافی حد تک نہیں کر سکے ہیں۔ اسحاق
نیوٹن نے ستاروں کی حرکت کا حساب ہم سے سینکڑوں سال پہلے لگایا تھا۔
ہمارے سیارے کی کچھ بنیادی باتوں کو سمجھا۔

یہ 19 ویں صدی تک نہیں تھا کہ سائنس دانوں نے اس بات پر اتفاق کیا کہ زمین پر ہے
متعدد مواقع، برف میں ڈھکے ہوئے ہیں۔[1] [5] اس کے بہت زیادہ ثبوت تھے۔
دوسری صورت میں بحث کریں. پوری دنیا میں پہلے منجمد کے فنگر پرنٹس بیٹھ گئے۔
دنیا: بے ترتیب جگہوں پر بکھرے ہوئے بڑے پتھر۔ چٹان کے بستروں کو کھرچ دیا گیا۔
،پتلی تہوں تک. شواہد واضح ہو گئے کہ ایک برفانی دور نہیں تھا
لیکن پانچ الگ الگ جن کی ہم پیمائش کر سکتے ہیں۔

سیارے کو منجمد کرنے، اسے نئے سرے سے پگھلنے اور منجمد کرنے کے لیے درکار توانائی کی مقدار
یہ ایک بار پھر حیران کن ہے۔ زمین پر کیا (لفظی) سبب بن سکتا ہے۔
یہ سائیکل؟ یہ ہمارے سیارے پر سب سے طاقتور قوت ہونا چاہیے۔

اور یہ تھا. بالکل اس طرح نہیں جس کی کسی کو توقع تھی۔

برفانی دور کیوں ہوا اس کے بارے میں بہت سارے نظریات موجود تھے۔ کا محاسبہ کرنا
ان کے بہت زیادہ ارضیاتی اثر و رسوخ کے نظریات بھی اتنے ہی عظیم تھے۔ دی
یہ سوچا گیا تھا کہ پہاڑی سلسلوں کی بلندی نے زمین کو تبدیل کر دیا ہے۔
ہوائیں آب و ہوا کو تبدیل کرنے کے لیے کافی ہیں۔ دوسروں نے اس خیال کی حمایت کی کہ برف تھی۔
قدرتی حالت، بڑے پیمانے پر آتش فشاں پھٹنے سے روکا گیا جس نے ہمیں گرم کیا۔

لیکن ان میں سے کوئی بھی نظریہ برفانی دور کے چکر کا حساب نہیں دے سکتا۔ دی
پہاڑی سلسلوں کی نمو یا کچھ بڑے آتش فشاں ایک برف کی وضاحت کر سکتے ہیں۔
عمر یہ پانچ کے چکراتی تکرار کی وضاحت نہیں کر سکا۔

تھا نے اس کا مطالعہ کیا۔ Milutin Milanković کی دہائی کے اوائل میں ایک سربیائی سائنسدان جس کا نام 1900
دوسرے سیاروں کے مقابلے میں زمین کی پوزیشن اور برف کا نظریہ سامنے آیا
وہ عمریں جنہیں ہم اب جانتے ہیں درست ہے: سورج کی کشش ثقل اور
چاند آہستہ سے زمین کی حرکت کو متاثر کرتا ہے اور سورج کی طرف جھکتا ہے۔ حصوں کے دوران
اس چکر کا - جو دسیوں ہزار سال تک چل سکتا ہے - ہر ایک
زمین کے نصف کرہ کو شمسی تابکاری سے تھوڑا زیادہ یا تھوڑا کم ملتا ہے۔
.وہ عادی ہیں

اور یہیں سے مزہ شروع ہوتا ہے۔

کے نظریہ نے ابتدائی طور پر یہ فرض کیا کہ زمین کے نصف کرہ کا جھکاؤ Milanković
سیارے کو برف میں تبدیل کرنے کے لئے کافی سرد سردی کا باعث بنی۔ لیکن اے
ولادیمیر کوپن نامی روسی ماہر موسمیات نے گہرائی میں کھدائی کی۔
.Milanković کے کام اور ایک دلچسپ nuance دریافت
اعتدال پسند ٹھنڈی گرمیاں، سرد سردیاں نہیں، برفیلی مجرم تھیں۔

یہ اس وقت شروع ہوتا ہے جب موسم گرما کبھی اتنا گرم نہیں ہوتا ہے کہ پچھلا پگھل جائے۔
موسم سرما کی برف. بچا ہوا برف کی بنیاد برف کو جمع کرنا آسان بناتی ہے۔
اگلی سردیوں میں، جو برف کے آس پاس چپکی رہنے کی مشکلات کو بڑھاتا ہے۔
مندرجہ ذیل موسم گرما، جو اس سے بھی زیادہ جمع کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے
موسم سرما کے بعد. دائمی برف سورج کی شعاعوں کی زیادہ عکاسی کرتی ہے، جو
a ٹھنڈک کو بڑھاتا ہے، جو مزید برف باری لاتا ہے، اور آگے بڑھتا ہے۔ اندر
،چند سو سالوں میں ایک موسمی برف کا پیک براعظمی برف کی چادر میں بڑھ جاتا ہے
اور آپ ریس کے لیے جا رہے ہیں۔

ایک ہی چیز ریورس میں ہوتا ہے۔ ایک مداری جھکاؤ جو زیادہ سورج کی روشنی کو اندر آنے دیتا ہے۔
موسم سرما کے برف کے زیادہ پیک کو پگھلاتا ہے، جو کہ کم روشنی کی عکاسی کرتا ہے۔
سال، جو درجہ حرارت کو بڑھاتا ہے، جو اگلے برس مزید برف باری کو روکتا ہے۔
سال، اور اسی طرح. یہی سائیکل ہے۔

یہاں حیرت انگیز بات یہ ہے کہ نسبتاً کوئی چیز کتنی بڑی ہو سکتی ہے۔
حالات میں چھوٹی تبدیلی آپ برف کی ایک پتلی تہہ کے ساتھ شروع کرتے ہیں۔
میں a ،ایک ٹھنڈی گرمی سے جس کے بارے میں کوئی کچھ نہیں سوچے گا اور پھر
ارضیاتی پلک جھپکتے ہی پوری زمین میلوں موٹی برف میں ڈھکی ہوئی ہے۔ جیسا کہ
گلیشیالوجسٹ گیوین شولٹز نے کہا: "ضروری نہیں کہ یہ برف کی مقدار ہو۔
جو برف کی چادروں کا سبب بنتا ہے لیکن حقیقت یہ ہے کہ برف چاہے تھوڑی ہی کیوں نہ ہو، دیر تک رہتی ہے۔

برفانی دور سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ آپ کو زبردست طاقت کی ضرورت نہیں ہے۔
.زبردست نتائج پیدا کریں

اگر کوئی چیز مرکب ہو — اگر تھوڑی سی ترقی مستقبل کے لیے ایندھن کا کام کرتی ہے۔
ترقی - ایک چھوٹا سا ابتدائی بنیاد اس قدر غیر معمولی نتائج کا باعث بن سکتا ہے جو وہ لگتے ہیں۔
منطق کو مسترد کرنے کے لئے. یہ اتنا منطقی ہو سکتا ہے کہ آپ اس کو کم سمجھیں کہ کیا ہے۔
ممکن ہے، ترقی کہاں سے آتی ہے، اور اس سے کیا ہو سکتا ہے۔

.اور یہ پیسے کے ساتھ ہے

▪

سے زیادہ کتابیں اس بات کے لیے وقف ہیں کہ وارن بفیٹ نے اپنی تخلیق کیسے کی۔ 2,000
خوش قسمتی ان میں سے بہت سے شاندار ہیں۔ لیکن بہت کم لوگ اس پر توجہ دیتے ہیں۔
سادہ ترین حقیقت: بفیٹ کی خوش قسمتی صرف ایک اچھا سرمایہ کار ہونے کی وجہ سے نہیں ہے، بلکہ
ایک اچھا سرمایہ کار ہونے کے ناطے جب سے وہ لفظی طور پر بچپن میں تھا۔

جیسا کہ میں یہ لکھ رہا ہوں وارن بفیٹ کی مجموعی مالیت $84.5 بلین ہے۔ اس میں سے، $84.2
بلین ان کی 50ویں سالگرہ کے بعد جمع ہوئے تھے۔ اس کے بعد 81.5 بلین ڈالر آئے
کی دہائی کے وسط میں سوشل سیکیورٹی کے لیے کوالیفائی کیا۔ 60

وارن بفیٹ ایک غیر معمولی سرمایہ کار ہیں۔ لیکن اگر آپ کو ایک اہم نکتہ یاد آتا ہے۔
اپنی تمام تر کامیابی کو سرمایہ کاری کی مہارت سے جوڑ دیں۔ اس کی کامیابی کی اصل کنجی ہے۔
کہ وہ ایک صدی کے تین چوتھائیوں سے ایک غیر معمولی سرمایہ کار رہا ہے۔ اس کے پاس تھا۔
اپنی 30 کی دہائی میں سرمایہ کاری شروع کی اور 60 کی دہائی میں ریٹائر ہو گئے، بہت کم لوگ ہوں گے۔
کبھی اس کے بارے میں سنا ہے؟

تھوڑا سا سوچنے والے تجربے پر غور کریں۔

بفیٹ نے 10 سال کی عمر میں سنجیدہ سرمایہ کاری شروع کی۔ اس وقت تک وہ
سال کے تھے اس کی مجموعی مالیت $1 ملین تھی، یا $9.3 ملین کے لیے ایڈجسٹ کیا گیا۔ 30
افراط زر.[1] [6]

کیا ہوگا اگر وہ زیادہ نارمل شخص ہوتا، اپنی نوعمری اور 20 کی دہائی کو تلاش کرنے میں گزارتا
دنیا اور اس کا جذبہ تلاش کرنا، اور 30 سال کی عمر میں اس کی مجموعی مالیت تھی، کہتے ہیں،
$25,000؟

اور ہم کہتے ہیں کہ اس نے اب بھی غیر معمولی سالانہ سرمایہ کاری حاصل کی ہے۔
وہ واپسی جو وہ پیدا کرنے کے قابل ہے (22% سالانہ)، لیکن سرمایہ کاری چھوڑ دی اور
گولف کھیلنے اور اپنے پوتے پوتیوں کے ساتھ وقت گزارنے کے لیے 60 سال کی عمر میں ریٹائر ہوئے۔

آج اس کی مجموعی مالیت کا اندازہ کیا ہوگا؟

$84.5 بلین نہیں۔

$11.9 ملین۔

اس کی اصل مالیت سے 99.9% کم۔

مؤثر طریقے سے وارن بفیٹ کی تمام مالیاتی کامیابی کو اس سے منسلک کیا جا سکتا ہے۔
مالی بنیاد اس نے اپنے بلوغت کے سالوں میں بنایا اور اس کی لمبی عمر
اپنے عمر کے سالوں میں برقرار رکھا۔

اس کی مہارت سرمایہ کاری ہے، لیکن اس کا راز وقت ہے۔

اس طرح کمپاؤنڈنگ کام کرتی ہے۔

اس کے بارے میں کسی اور طریقے سے سوچیں۔ بفیٹ اب تک کے سب سے امیر سرمایہ کار ہیں۔ لیکن وہ
اصل میں سب سے بڑا نہیں - کم از کم نہیں جب اوسط سالانہ سے ماپا جاتا ہے۔
واپسی

جم سائمنز، ہیج فنڈ رینیسانس ٹیکنالوجیز کے سربراہ نے
کے بعد سے سالانہ 66 فیصد کی شرح سے رقم جمع ہوئی۔ کوئی بھی اس کے قریب نہیں آتا ہے۔ 1988
یہ ریکارڈ. جیسا کہ ہم نے ابھی دیکھا ہے، بفیٹ نے تقریباً 22 فیصد اضافہ کیا ہے۔
سالانہ، ایک تہائی جتنا۔
سائمنز کی مجموعی مالیت، جیسا کہ میں لکھتا ہوں، 21 بلین ڈالر ہے۔ وہ ہے - اور میں جانتا ہوں کہ کیسے
مضحکہ خیز یہ آواز ان نمبروں کے پیش نظر ہے جن کے ساتھ ہم کام کر رہے ہیں — 75% کم امیر
بفیٹ کے مقابلے میں.

فرق کیوں، اگر سائمنز اتنا بہتر سرمایہ کار ہے؟ کیونکہ سائمنز
سال کی عمر تک اپنی سرمایہ کاری میں ترقی نہیں پائی۔ اس کے پاس کم ہے۔ 50
بفیٹ کے طور پر کمپاؤنڈ کرنے کے لئے نصف سے زیادہ سال. اگر جیمز سائمنز ہوتے
بفیٹ نے 70 سال کے عرصے میں اپنا 66 فیصد سالانہ منافع حاصل کیا۔
دولت اس کی قیمت ہوگی — براہ کرم اپنی سانس روکیں — تریسٹھ کوئنٹلین
نو سو چوکور سات سو اکیاسی ٹریلین سات سو

اسی ارب سات سو اڑتالیس ملین ایک لاکھ ساٹھ ہزار
ڈالر

یہ مضحکہ خیز، ناقابل عمل نمبر ہیں۔ بات یہ ہے کہ ایسا لگتا ہے۔
ترقی کے مفروضوں میں چھوٹی تبدیلیاں مضحکہ خیز، ناقابل عمل ہو سکتی ہیں۔
نمبرز اور اس طرح جب ہم مطالعہ کر رہے ہیں کہ کیوں کچھ بن گیا؟

جیسا کہ اس میں طاقتور ہے — برف کا دور کیوں بنتا ہے، یا وارن بفیٹ ایسا کیوں ہے۔
امیر — ہم اکثر کامیابی کے کلیدی محرکات کو نظر انداز کرتے ہیں۔

میں نے بہت سے لوگوں کو یہ کہتے سنا ہے کہ انہوں نے پہلی بار مرکب دلچسپی دیکھی۔
ٹیبل — یا ان کہانیوں میں سے ایک اس بارے میں کہ آپ کے پاس کتنا اور ہوگا۔
سبک
زندگی لیکن شاید ایسا نہیں ہوا۔ اس نے جو کچھ کیا وہ انہیں حیران کر دینے والا تھا، کیونکہ
نتائج بدیہی طور پر درست نہیں لگ رہے تھے۔ لکیری سوچ بہت زیادہ ہے۔
واضح سوچ سے زیادہ بدیہی۔ اگر میں آپ سے حساب مانگوں
آپ کے سر میں 8+8+8+8+8+8+8+8، آپ اسے چند سیکنڈ میں کر سکتے ہیں (یہ 72 ہے)۔
اگر میں آپ سے 8×8×8×8×8×8×8×8 کا حساب لگانے کو کہوں تو آپ کا سر پھٹ جائے گا (یہ ہے
134,217,728)۔

IBM نے 1950 کی دہائی میں 3.5 میگا بائٹ ہارڈ ڈرائیو بنائی۔ 1960 کی دہائی کی چیزیں
چند درجن میگا بائٹس میں منتقل ہو رہے تھے۔ 1970 کی دہائی تک، آئی بی ایم کا ونچسٹر
ڈرائیو نے 70 میگا بائٹس کا انعقاد کیا۔ پھر ڈرائیوز کے ساتھ سائز میں تیزی سے چھوٹی ہوگئی
زیادہ ذخیرہ. 1990 کی دہائی کے اوائل میں ایک عام پی سی 200-500 میگا بائٹس رکھتا تھا۔

اور پھر ... wham. چیزیں پھٹ گئیں۔

1999—ایپل کا iMac 6 گیگا بائٹ ہارڈ ڈرائیو کے ساتھ آتا ہے۔

2003-120 پاور میک پر gigs۔

2006-250 نئے iMac پر gigs۔

2011—پہلی 4 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیو۔

2017—60 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیوز۔

2019-100 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیوز۔

اس سب کو ایک ساتھ رکھیں: 1950 سے 1990 تک ہم نے 296 میگا بائٹس حاصل کیں۔ سے
سے آج تک ہم نے 100 ملین میگا بائٹس حاصل کیں۔ 1990

اگر آپ 1950 کی دہائی میں ٹیکنالوجی کے بارے میں امید پرست تھے تو آپ نے اس کی پیش گوئی کی ہوگی۔
عملی ذخیرہ 1,000 گنا بڑا ہو جائے گا۔ شاید 10,000 بار
بڑا، اگر آپ باڑ کے لیے جھول رہے تھے۔ بہت کم نے کہا ہوگا "30
میری زندگی میں لاکھوں گنا بڑا۔ لیکن ایسا ہی ہوا۔

مرکب سازی کی متضاد فطرت ہم میں سے ذہین ترین کو بھی اس کی طرف لے جاتی ہے۔
اس کی طاقت کو نظر انداز کریں. 2004 میں بل گیٹس نے حیرت کا اظہار کرتے ہوئے نئے جی میل پر تنقید کی۔
کیوں کسی کو گیگا بائٹ اسٹوریج کی ضرورت ہوگی۔ مصنف سٹیون لیوی نے لکھا،
جدید ٹیکنالوجی کے ساتھ اس کی کرنسی کے باوجود، اس کی ذہنیت تھی"
ذخیرہ اندوزی کے پرانے نمونے میں لنگر انداز ایک اجناس ہے جو ہونا ضروری ہے۔
محفوظ ہے۔" آپ کبھی بھی اس بات کے عادی نہیں ہوتے کہ چیزیں کتنی تیزی سے بڑھ سکتی ہیں۔

یہاں خطرہ یہ ہے کہ جب مرکب سازی بدیہی نہیں ہے تو ہم اکثر نظر انداز کر دیتے ہیں۔
اس کی صلاحیت اور توجہ دیگر ذرائع سے مسائل کو حل کرنے پر ہے۔ نہیں
کیونکہ ہم بہت زیادہ سوچ رہے ہیں، لیکن اس لیے کہ ہم شاذ و نادر ہی غور کرنا چھوڑ دیتے ہیں۔
مرکب صلاحیت.

نہیں ہے۔ This Guy بفیٹ کی کامیابی کو الگ کرنے والی 2,000 کتابوں میں سے کسی کا بھی عنوان
ایک صدی کے تین چوتھائی عرصے سے لگاتار سرمایہ کاری کر رہا ہے۔ لیکن ہم
جانتے ہیں کہ اس کی اکثریت کی کامیابی کی کلید ہے۔ بس لپیٹنا مشکل ہے۔
آپ کا سر اس ریاضی کے ارد گرد ہے کیونکہ یہ بدیہی نہیں ہے۔

معاشی سائیکلوں، تجارتی حکمت عملیوں اور سیکٹر بیٹس پر کتابیں موجود ہیں۔ لیکن
سب سے طاقتور اور اہم کتاب کو شٹ اپ اینڈ ویٹ کہا جانا چاہیے۔
یہ اقتصادی ترقی کے طویل مدتی چارٹ کے ساتھ صرف ایک صفحہ ہے۔

عملی راستہ یہ ہے کہ مرکب سازی کی ضدی صلاحیت ہوسکتی ہے۔
زیادہ تر مایوس کن تجارتوں، بری حکمت عملیوں اور کے لیے ذمہ دار ہوں۔
کامیاب سرمایہ کاری کی کوششیں

آپ لوگوں پر الزام نہیں لگا سکتے کہ انہوں نے اپنی تمام تر کوششیں وقف کر دیں۔
سیکھیں اور وہ کیا کرتے ہیں — سرمایہ کاری کے سب سے زیادہ منافع حاصل کرنے کی کوشش کرنے کے لیے۔ یہ
بدیہی طور پر امیر بننے کا بہترین طریقہ لگتا ہے۔

لیکن ضروری نہیں کہ اچھی سرمایہ کاری سب سے زیادہ منافع کمانے کے بارے میں ہو،
کیونکہ سب سے زیادہ منافع یک طرفہ ہٹ ہوتے ہیں جنہیں دہرایا نہیں جا سکتا۔ یہ ہے
بہت اچھے منافع کمانے کے بارے میں جس کے ساتھ آپ قائم رہ سکتے ہیں اور جو ہو سکتا ہے۔
وقت کی سب سے طویل مدت کے لئے دہرایا. کہ جب کمپاؤنڈنگ چلتا ہے۔
.جنگلی

اس کے برعکس - بہت زیادہ منافع کمانا جس پر منعقد نہیں کیا جا سکتا - کی طرف جاتا ہے۔
کچھ المناک کہانیاں. ہمیں انہیں بتانے کے لیے اگلے باب کی ضرورت ہوگی۔

5.

Getting Wealthy vs. Staying Wealthy

Good investing is not necessarily about making good decisions. It's about consistently not screwing up.

دولت مند بننے کے ایک ملین طریقے ہیں، اور کیسے کرنا ہے اس پر بہت ساری کتابیں ہیں۔
تو

لیکن دولت مند رہنے کا ایک ہی طریقہ ہے: کفایت شعاری کا کچھ مجموعہ اور
پاگل پن

اور یہ ایک ایسا موضوع ہے جس پر ہم کافی بحث نہیں کرتے۔

آئیے دو سرمایہ کاروں کے بارے میں ایک فوری کہانی کے ساتھ شروع کریں، جن میں سے کوئی بھی نہیں جانتا تھا۔
دوسرا، لیکن جس کے راستے تقریباً ایک صدی تک دلچسپ انداز میں گزرے۔
.پہلے

▪

جیسی لیورمور اپنے دور کا سب سے بڑا اسٹاک مارکیٹ تاجر تھا۔ میں پیدا ہوئے
وہ ایک پیشہ ور تاجر بن گیا اس سے پہلے کہ زیادہ تر لوگوں کو معلوم ہو کہ آپ کر سکتے ہیں۔ ،1877
ایسا کام کرو. 30 سال کی عمر تک وہ مہنگائی سے ایڈجسٹ شدہ کے برابر تھا۔
ملین۔ 100$

تک جیسی لیورمور پہلے ہی سب سے مشہور سرمایہ کاروں میں سے ایک تھا۔ 1929
دنیا میں. اس سال اسٹاک مارکیٹ کا کریش جس نے عظیم کا آغاز کیا۔
افسردگی نے تاریخ میں اس کی میراث کو مضبوط کیا۔

ایک اکتوبر میں اسٹاک مارکیٹ کی قدر کا ایک تہائی سے زیادہ حصہ ختم ہو گیا تھا۔
کا ہفتہ جس کے دنوں کو بعد میں بلیک پیر، بلیک منگل، اور نام دیا گیا۔ 1929
سیاہ جمعرات۔

لیورمور کی بیوی ڈوروتھی کو سب سے زیادہ خوف اس وقت ہوا جب اس کا شوہر گھر واپس آیا
اکتوبر کو وال اسٹریٹ کے قیاس آرائی کرنے والوں کی خودکشی کی اطلاعات تھیں۔ 29
نیو یارک میں پھیل رہا ہے۔ اس نے اور اس کے بچوں نے دروازے پر جیسی کو سلام کیا۔
،آنسو، جب کہ اس کی ماں بہت پریشان تھی وہ دوسرے کمرے میں چھپ گئی
چیخنا

جیس، سوانح نگار ٹام روبیتھن کے مطابق، کچھ لوگوں کے لیے الجھن کا شکار رہا۔
یہ سمجھنے سے چند لمحے پہلے کہ کیا ہو رہا ہے۔

اس کے بعد اس نے اپنے اہل خانہ کو خبر بریک کی: ذہانت اور قسمت کے جھٹکے میں، اس کے پاس تھا۔
مارکیٹ مختصر رہی، بیٹنگ اسٹاک میں کمی آئے گی۔

تمہارا مطلب ہے کہ ہم برباد نہیں ہوئے؟‘‘ ڈوروتھی نے پوچھا۔’’

نہیں پیارے، میں نے ابھی تک اپنا بہترین تجارتی دن گزارا ہے - ہم شاندار ہیں۔"
امیر اور ہم جو چاہیں کر سکتے ہیں،" جیسی نے کہا۔

ڈوروتھی اپنی ماں کے پاس بھاگی اور اسے خاموش رہنے کو کہا۔
جیسی لیورمور نے ایک دن میں 3 بلین ڈالر سے زیادہ کی کمائی کی۔

اسٹاک مارکیٹ کی تاریخ کے بدترین مہینوں میں سے ایک کے دوران وہ بن گیا۔
دنیا کے امیر ترین آدمیوں میں سے ایک۔

جیسا کہ لیورمور کے خاندان نے اپنی ناقابل یقین کامیابی کا جشن منایا، ایک اور آدمی
مایوسی میں نیویارک کی سڑکوں پر گھومتا رہا۔

ابراہم جرمنسکی ایک کروڑ پتی رئیل اسٹیٹ ڈویلپر تھا جس نے بنایا تھا۔
کی دہائی کے دوران ایک خوش قسمتی۔ جیسے جیسے معیشت میں تیزی آئی، اس نے کیا کیا۔ 1920
عملی طور پر ہر دوسرے کامیاب نیو یارک نے 1920 کی دہائی کے آخر میں کیا: شرط لگائیں۔
.تیزی سے بڑھتی ہوئی اسٹاک مارکیٹ پر

اکتوبر 1929 کو نیویارک ٹائمز نے ایک مضمون شائع کیا۔ 26
:دو پیراگراف ایک المناک انجام کو پیش کرتے ہیں

برنارڈ ایچ سینڈلر، 225 براڈوے کے اٹارنی سے کل پوچھا گیا۔
اسے ڈھونڈنے میں مدد کے لیے ماؤنٹ ورنن کی مسز ابراہم جرمنسکی کی صبح
شوہر جمعرات کی صبح سے لاپتہ ہے۔ جرمنسکی، جس کی عمر 50 سال ہے۔
اور ایک ایسٹ سائیڈ رئیل اسٹیٹ آپریٹر، سینڈلر نے کہا کہ اس نے سرمایہ کاری کی ہے۔
.اسٹاک میں بہت زیادہ

سینڈلر نے کہا کہ اسے مسز جرمنسکی نے بتایا تھا کہ ایک دوست نے اس کے شوہر کو دیکھا ہے۔
جمعرات کے آخر میں اسٹاک ایکسچینج کے قریب وال اسٹریٹ پر۔ اس کے مطابق
مخبر، اس کا شوہر ٹکر ٹیپ کی ایک پٹی کو ٹکڑے ٹکڑے کر رہا تھا۔
براڈوے کی طرف چلتے ہوئے اسے فٹ پاتھ پر بکھیرنا۔

اور یہ، جہاں تک ہم جانتے ہیں، ابراہیم جرمنسکی کا خاتمہ تھا۔

یہاں ہمارے پاس ایک تضاد ہے۔

اکتوبر 1929 کے حادثے نے جیسی لیورمور کو دنیا کے امیر ترین آدمیوں میں سے ایک بنا دیا۔
دنیا اس نے ابراہم جرمنسکی کو برباد کر دیا، شاید اس کی جان لے لی۔

لیکن چار سال تیزی سے آگے بڑھتے ہیں اور کہانیاں پھر سے راستے عبور کرتی ہیں۔

اس کے 1929 کے دھماکے کے بعد لیورمور، اعتماد سے بھرا ہوا، بنا
بڑے اور بڑے دائو۔ وہ بڑھتی ہوئی مقدار میں اپنے سر پر بہت زیادہ زخم کھا گیا۔
قرض کا، اور آخر کار اسٹاک مارکیٹ میں سب کچھ کھو دیا۔

میں وہ دو دن کے لیے شرمندہ ہو کر غائب ہو گیا۔ 1933
کے Park اسٹاک مارکیٹ آپریٹر، "Jesse L. Livermore، 1100 .اس کو ڈھونڈو
ایونیو غائب ہے اور کل سہ پہر 3 بجے سے نہیں دیکھا گیا ہے، "دی نیویارک
ٹائمز نے 1933 میں لکھا۔

وہ واپس آیا، لیکن اس کا راستہ متعین تھا۔ لیورمور نے آخر کار اپنی جان لے لی۔

وقت مختلف تھا، لیکن جرمنسکی اور لیورمور نے ایک کردار کا اشتراک کیا۔
خصلت: وہ دونوں دولت مند ہونے میں بہت اچھے تھے، اور اتنے ہی برے تھے۔
.امیر رہنا

یہاں تک کہ اگر "دولت مند" ایسا لفظ نہیں ہے جس کا اطلاق آپ خود کریں گے، تو اس سے سبق ملتا ہے۔
یہ مشاہدہ ہر ایک پر لاگو ہوتا ہے، آمدنی کی تمام سطحوں پر۔

پیسہ حاصل کرنا ایک چیز ہے۔

رکھنا اور بات ہے۔

▪

اگر مجھے پیسے کی کامیابی کا ایک لفظ میں خلاصہ کرنا ہے تو یہ "بقا" ہوگا۔

جیسا کہ ہم باب 6 میں دیکھیں گے، 40% کمپنیاں بننے کے لیے کافی کامیاب ہیں۔
عوامی طور پر تجارت کی گئی مؤثر طریقے سے وقت کے ساتھ ان کی تمام قیمتیں ضائع ہو گئیں۔ فوربس 400

امیر ترین امریکیوں کی فہرست میں، اوسطاً، تقریباً 20 فیصد کاروبار فی دہائی ہے۔
ان وجوہات کے لیے جن کا موت یا دوسرے کو رقم منتقل کرنے سے کوئی تعلق نہیں ہے۔
خاندان کے رکن۔[1 7]

سرمایہ داری مشکل ہے۔ لیکن ایسا ہونے کی وجہ حاصل کرنا ہے۔
پیسہ اور پیسہ رکھنا دو مختلف ہنر ہیں۔

پیسہ حاصل کرنے کے لیے خطرات مول لینے، پرامید ہونے اور اپنے آپ کو لگانے کی ضرورت ہوتی ہے۔
.وہاں سے باہر

،لیکن پیسہ رکھنے کے لیے خطرہ مول لینے کے برعکس ضرورت ہوتی ہے۔ اس کے لیے عاجزی کی ضرورت ہے
اور ڈرو کہ جو کچھ تم نے بنایا ہے وہ اتنی ہی تیزی سے تم سے چھین لیا جائے گا۔ یہ
کفایت شعاری اور قبولیت کی ضرورت ہے کہ کم از کم کچھ آپ نے کیا ہے۔
قسمت سے منسوب ہے، اس لیے ماضی کی کامیابی کو دہرانے پر بھروسہ نہیں کیا جا سکتا
غیر معینہ مدت تک

سیکویا کیپیٹل کے ارب پتی سربراہ مائیکل مورٹز سے پوچھا گیا۔
،چارلی روز کیوں سیکویا اتنا کامیاب تھا۔ مورٹز نے لمبی عمر کا ذکر کیا
نے Sequoia فرمیں پانچ یا دس سال تک کامیاب ہوتی ہیں، لیکن VC یہ نوٹ کرتے ہوئے کہ کچھ
:چار دہائیوں تک ترقی کی۔ گلاب نے پوچھا کہ ایسا کیوں تھا

مورٹز: مجھے لگتا ہے کہ ہم ہمیشہ کاروبار سے باہر جانے سے ڈرتے رہے ہیں۔

گلاب: واقعی؟ تو کیا یہ خوف ہے؟ صرف پاگل زندہ رہتے ہیں؟

مورٹز: اس میں بہت ساری سچائی ہے ... ہم فرض کرتے ہیں کہ کل ایسا نہیں ہوگا۔
کل کی طرح ہم اپنے اعزاز پر آرام کرنے کے متحمل نہیں ہو سکتے۔ ہم نہیں ہو سکتے
مطمئن ہم یہ نہیں سمجھ سکتے کہ کل کی کامیابی اس میں ترجمہ کرتی ہے۔
.کل کی اچھی قسمت

.یہاں ایک بار پھر، بقا

ترقی" یا "دماغ" یا "بصیرت" نہیں۔ لمبے عرصے تک ادھر ادھر رہنے کی صلاحیت"
وقت، ضائع کیے بغیر یا ہار ماننے پر مجبور کیے بغیر، وہی بناتا ہے۔
سب سے بڑا فرق. یہ آپ کی حکمت عملی کا سنگ بنیاد ہونا چاہیے، چاہے
یہ سرمایہ کاری یا آپ کے کیریئر یا آپ کے اپنے کاروبار میں ہے۔

دو وجوہات ہیں کیوں کہ بقا کی ذہنیت پیسے کے ساتھ بہت اہم ہے۔

ایک واضح ہے: کچھ فوائد اتنے عظیم ہیں کہ وہ اپنے آپ کو مسح کرنے کے قابل ہیں۔
باہر

دوسرا، جیسا کہ ہم نے باب 4 میں دیکھا، کا متضاد ریاضی ہے۔
مرکب

مرکب صرف اس صورت میں کام کرتا ہے جب آپ کسی اثاثے کو سال اور سال بڑھنے کے لیے دے سکتے ہیں۔
،یہ بلوط کے درخت لگانے کی طرح ہے: ترقی کا ایک سال کبھی زیادہ ترقی نہیں دکھائے گا
سال ایک معنی خیز فرق پیدا کر سکتے ہیں، اور 50 سال پیدا کر سکتے ہیں۔ 10
.کچھ بالکل غیر معمولی

لیکن اس غیر معمولی ترقی کو حاصل کرنے اور برقرار رکھنے کے لیے تمام چیزوں کو زندہ رہنے کی ضرورت ہے۔
غیر متوقع اتار چڑھاو جو ہر ایک کو لامحالہ وقت کے ساتھ تجربہ ہوتا ہے۔

ہم یہ جاننے کی کوشش میں برسوں گزار سکتے ہیں کہ بفیٹ نے اپنی سرمایہ کاری کیسے حاصل کی۔
واپسی: اسے بہترین کمپنیاں، سستے ترین اسٹاک، بہترین کیسے ملے
مینیجرز یہ مشکل ہے۔ کم مشکل لیکن اتنا ہی اہم ہے کہ اس کی نشاندہی کیا جائے۔
.اس نے نہیں کیا

وہ قرض کے بوجھ میں نہیں ڈوبا۔
وہ 14 کساد بازاری کے دوران گھبرایا اور فروخت نہیں ہوا جس سے وہ گزرا ہے۔

اس نے اپنی کاروباری ساکھ کو خراب نہیں کیا۔

اس نے خود کو ایک حکمت عملی، ایک عالمی نقطہ نظر، یا ایک گزرنے سے منسلک نہیں کیا۔
رجحان

وہ دوسروں کے پیسے پر انحصار نہیں کرتا تھا (عوام کے ذریعے سرمایہ کاری کا انتظام کرنا
کمپنی کا مطلب ہے کہ سرمایہ کار اپنا سرمایہ نکال نہیں سکتے)۔

اس نے خود کو جلایا اور چھوڑ دیا یا ریٹائر نہیں ہوا۔

وہ بچ گیا۔ بقا نے اسے لمبی عمر دی۔ اور لمبی عمر - سرمایہ کاری
سال کی عمر سے لے کر کم از کم 89 سال کی عمر تک - وہی ہے جس نے مرکب بنایا 10
حیرت انگیز کام. اس کی وضاحت کرتے وقت وہ واحد نکتہ سب سے زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔
.کامیابی

آپ کو یہ دکھانے کے لیے کہ میرا کیا مطلب ہے، آپ کو ریک گورین کی کہانی سننی ہوگی۔

آپ نے وارن بفیٹ اور چارلی کی سرمایہ کاری کی جوڑی کے بارے میں سنا ہوگا۔
مونگیر۔ لیکن 40 سال پہلے اس گروپ کا ایک تیسرا رکن رک تھا۔
گورین۔

وارن، چارلی، اور رک نے مل کر سرمایہ کاری کی اور انٹرویو کیا۔
بزنس مینیجرز ایک ساتھ۔ پھر رک قسم کا غائب ہو گیا، کم از کم رشتہ دار
بفیٹ اور مونجر کی کامیابی پر۔ سرمایہ کار موہنیش پبرائی نے ایک بار پوچھا
:بفیٹ کیا ہوا ریک کے ساتھ۔ موہنیش نے یاد کیا

وارن نے کہا] "چارلی اور میں ہمیشہ جانتے تھے کہ ہم ناقابل یقین حد تک بن جائیں گے۔]
.دولت مند ہمیں دولت حاصل کرنے کی جلدی نہیں تھی۔ ہم جانتے تھے کہ یہ ہوگا
رِک ہماری طرح ہی ہوشیار تھا، لیکن وہ جلدی میں تھا۔

ہوا یہ کہ 1973-1974 کی بدحالی میں، رِک کے ساتھ فائدہ اٹھایا گیا۔
مارجن قرضے۔ اور ان دونوں میں اسٹاک مارکیٹ تقریباً 70 فیصد نیچے چلی گئی۔
سال، تو اسے مارجن کالز ملیں۔ اس نے اپنا برکشائر اسٹاک وارن کو بیچ دیا۔
وارن نے اصل میں کہا تھا کہ "میں نے ریک کا برکشائر اسٹاک خریدا ہے" — $40 سے کم
ٹکڑا رِک کو بیچنے پر مجبور کیا گیا تھا کیونکہ وہ لیور تھا۔[1] [8]

چارلی، وارن اور رِک دولت حاصل کرنے میں اتنے ہی ماہر تھے۔ لیکن
،وارن اور چارلی کے پاس دولت مند رہنے کی اضافی مہارت تھی۔ جو وقت کے ساتھ ساتھ
وہ مہارت ہے جو سب سے زیادہ اہمیت رکھتی ہے۔

نسیم طالب نے اسے اس طرح بیان کیا: ''ایک 'کنارہ' ہونا اور زندہ رہنا دو چیزیں ہیں۔
مختلف چیزیں: پہلی کو دوسری کی ضرورت ہے۔ آپ کو بربادی سے بچنے کی ضرورت ہے۔ بالکل
"اخراجات۔

▪

بقا کی ذہنیت کو حقیقی دنیا میں لاگو کرنا تعریف کرنے پر اتر آتا ہے۔
تین چیزیں

1. اس سے زیادہ کہ میں بڑا منافع چاہتا ہوں، میں مالی طور پر اٹوٹ ہونا چاہتا ہوں۔
،اور اگر میں اٹوٹ ہوں تو مجھے لگتا ہے کہ مجھے سب سے زیادہ منافع ملے گا
کیونکہ میں کمپاؤنڈ کرنے کے لیے کافی دیر تک قائم رہوں گا۔
.حیرت انگیز کام

بیل مارکیٹ کے دوران کوئی بھی نقد رقم رکھنا نہیں چاہتا ہے۔ وہ اثاثوں کے مالک بننا چاہتے ہیں۔
جو بہت اوپر جاتا ہے۔ آپ بیل کے دوران کیش رکھتے ہوئے قدامت پسند نظر آتے ہیں اور محسوس کرتے ہیں۔
مارکیٹ، کیونکہ آپ اس بات سے بخوبی واقف ہو جاتے ہیں کہ آپ کتنا منافع حاصل کر رہے ہیں۔
اچھی چیزوں کے مالک نہ ہونے سے ترک کرنا۔ کہو کہ نقد 1% کماتا ہے اور اسٹاک واپس آتا ہے۔
ایک سال۔ یہ 9% فرق ہر روز آپ کو گھیرے گا۔ 10٪

لیکن اگر وہ نقد آپ کو ریچھ کے دوران اپنے اسٹاک فروخت کرنے سے روکتا ہے۔
مارکیٹ میں، آپ نے اس نقد رقم پر جو حقیقی منافع کمایا ہے وہ سال میں 1% نہیں ہے۔
اس کے کئی گنا ہوں، کیونکہ ایک مایوس، غیر وقتی اسٹاک کو روکنا
فروخت آپ کی زندگی بھر کی واپسی کے لیے درجنوں بڑے وقت لینے سے زیادہ کر سکتی ہے۔
فاتحین

کمپاؤنڈنگ بڑا منافع کمانے پر انحصار نہیں کرتی ہے۔ صرف اچھی واپسی
سب سے طویل عرصے تک بلاتعطل برقرار - خاص کر کے اوقات میں
افراتفری اور تباہی ہمیشہ جیت جائے گی۔

2. منصوبہ بندی اہم ہے، لیکن ہر منصوبے کا سب سے اہم حصہ یہ ہے۔
.منصوبہ بندی پر منصوبہ بندی کے مطابق نہیں جا رہا ہے

کیا کہہ رہا ہے؟ تم منصوبہ کرو، خدا ہنستا ہے. مالیاتی اور سرمایہ کاری کی منصوبہ بندی
اہم ہیں، کیونکہ وہ آپ کو بتاتے ہیں کہ آیا آپ کے موجودہ اعمال ہیں۔
معقولیت کے دائرے میں۔ لیکن کسی بھی قسم کے چند منصوبے اپنے پہلے زندہ رہتے ہیں۔

،حقیقی دنیا سے ملنا۔ اگر آپ اپنی آمدنی کا تخمینہ لگا رہے ہیں، بچت کی شرح
اور اگلے 20 سالوں میں مارکیٹ کی واپسی، ان تمام بڑی چیزوں کے بارے میں سوچیں۔
پچھلے 20 سالوں میں ایسا ہوا جس کا کوئی اندازہ نہیں لگا سکتا تھا: ستمبر
ویں، ایک ہاؤسنگ بوم اور ٹوٹ جس کی وجہ سے تقریباً 10 ملین امریکی متاثر ہوئے۔ 11
اپنے گھروں سے محروم ہو گئے، ایک ایسا مالی بحران جس کی وجہ سے تقریباً نو ملین کا نقصان ہوا۔
ان کی ملازمتیں، ایک ریکارڈ توڑ اسٹاک مارکیٹ ریلی جو اس کے نتیجے میں ہوئی، اور ایک
کورونا وائرس جو دنیا کو ہلا کر رکھ دیتا ہے جیسے میں یہ لکھ رہا ہوں۔

ایک منصوبہ صرف اس صورت میں کارآمد ہے جب یہ حقیقت سے بچ سکے۔ اور اس سے بھرا ہوا مستقبل
نامعلوم ہر ایک کی حقیقت ہے۔

ایک اچھا منصوبہ یہ ظاہر نہیں کرتا کہ یہ سچ نہیں تھا۔ یہ اسے گلے لگاتا ہے اور زور دیتا ہے
غلطی کی گنجائش جتنا زیادہ آپ کو کسی منصوبے کے سچے ہونے کے لیے مخصوص عناصر کی ضرورت ہوتی ہے۔
آپ کی مالی زندگی زیادہ نازک ہو جاتی ہے۔ اگر غلطی کی کافی گنجائش ہے۔
لوٹاتا ہے۔ a %آپ کی بچت کی شرح جس کے بارے میں آپ کہہ سکتے ہیں، "یہ بہت اچھا ہوگا اگر مارکیٹ 8
،اگلے 30 سالوں میں سال، لیکن اگر یہ سال میں صرف 4 فیصد کرتا ہے تو میں اب بھی ٹھیک ہوں گا
آپ کا منصوبہ زیادہ قیمتی ہو جاتا ہے۔

بہت سے دائو اس لیے ناکام نہیں ہوتے کہ وہ غلط تھے، بلکہ اس لیے کہ وہ زیادہ تر تھے۔
- صحیح ایسی صورت حال میں جس کے لیے ضروری ہے کہ چیزیں بالکل درست ہوں۔ غلطی کی گنجائش
جس کو اکثر حاشیہ آف سیفٹی کہا جاتا ہے۔
a مالیات. یہ کئی شکلوں میں آتا ہے: ایک سستی بجٹ، لچکدار سوچ، اور
ڈھیلی ٹائم لائن - کوئی بھی چیز جو آپ کو نتائج کی ایک حد کے ساتھ خوشی سے جینے دیتی ہے۔

یہ قدامت پسند ہونے سے مختلف ہے۔ قدامت پسند ایک خاص سے گریز کر رہا ہے۔
خطرے کی سطح. حفاظت کا مارجن ایک دی گئی سطح پر کامیابی کی مشکلات کو بڑھا رہا ہے۔
آپ کے زندہ رہنے کے امکانات کو بڑھا کر خطرہ۔ اس کا جادو یہ ہے کہ زیادہ
آپ کی حفاظت کا مارجن، آپ کا کنارہ سازگار ہونے کے لیے جتنا چھوٹا ہونا ضروری ہے۔
نتیجہ

3. ایک باربل والی شخصیت—مستقبل کے بارے میں پر امید، لیکن بے وقوف
اس کے بارے میں جو آپ کو مستقبل میں جانے سے روکے گی — اہم ہے۔

رجائیت پسندی کو عام طور پر اس یقین کے طور پر بیان کیا جاتا ہے کہ چیزیں ٹھیک ہوں گی۔ لیکن یہ ہے
نامکمل سمجھدار رجائیت ایک عقیدہ ہے کہ مشکلات آپ کے حق میں ہیں، اور

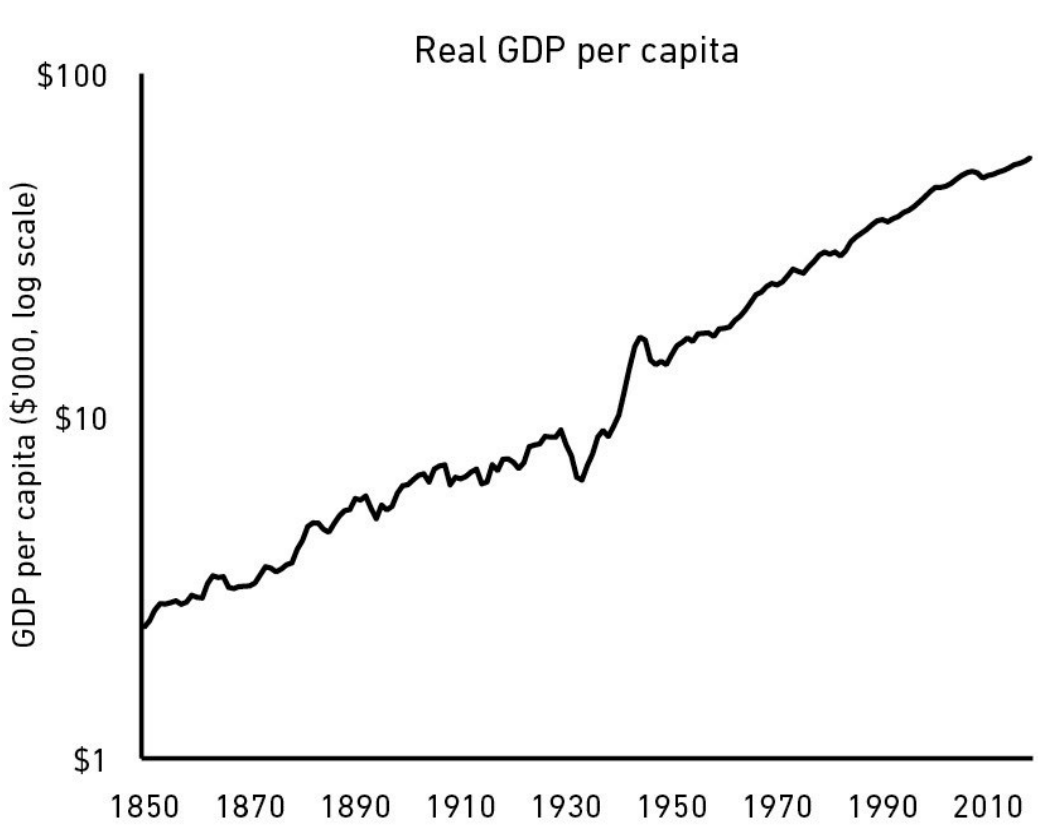
وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ چیزیں ایک اچھے نتائج کے لیے متوازن ہو جائیں گی یہاں تک کہ جو کچھ ہوتا ہے۔
کے درمیان مصیبت سے بھرا ہوا ہے. اور حقیقت میں آپ جانتے ہیں کہ اس سے بھر جائے گا۔
مصیبت آپ پر امید ہو سکتے ہیں کہ طویل مدتی ترقی کی رفتار بڑھ رہی ہے۔
دائیں طرف، لیکن اتنا ہی یقین ہے کہ اب اور پھر کے درمیان سڑک بھری ہوئی ہے۔
بارودی سرنگوں کے ساتھ، اور ہمیشہ رہے گا۔ یہ دونوں چیزیں آپس میں نہیں ہیں۔
خصوصی

یہ خیال کہ باسکٹ کیس ہوتے ہوئے کوئی چیز طویل عرصے تک حاصل کر سکتی ہے۔
مختصر مدت میں بدیہی نہیں ہے، لیکن زندگی میں بہت سی چیزیں کام کرتی ہیں۔ کی طرف سے
کنکشن کھو سکتا ہے۔ Synaptic سال کی عمر میں اوسط شخص تقریباً نصف 20
ان کے دماغ میں دو سال کی عمر میں، ناکارہ اور بے کار اعصابی کے طور پر تھا۔
راستے صاف ہو جاتے ہیں. لیکن اوسطاً 20 سالہ نوجوان اس سے کہیں زیادہ ہوشیار ہے۔
اوسطا دو سالہ. ترقی کے سامنے تباہی ہی نہیں ہوتی
ممکن ہے، لیکن اضافی سے چھٹکارا حاصل کرنے کا ایک مؤثر طریقہ.

تصور کریں کہ کیا آپ والدین ہیں اور اپنے بچے کے دماغ کے اندر دیکھ سکتے ہیں۔ ہر کوئی
کنکشن دیکھیں گے۔ تم Synaptic صبح آپ اپنے بچے کے سر میں کم
گھبرا جائے گا! آپ کہیں گے، "یہ ٹھیک نہیں ہو سکتا، نقصان ہے اور
یہاں تباہی. ہمیں مداخلت کی ضرورت ہے۔ ہمیں ڈاکٹر سے ملنے کی ضرورت ہے!" لیکن تم
مت کرو جو آپ دیکھ رہے ہیں وہ ترقی کا عام راستہ ہے۔

معیشتیں، مارکیٹیں اور کیریئر اکثر اسی طرح کے راستے پر چلتے ہیں — ترقی کے درمیان
نقصان.

گزشتہ 170 سالوں میں امریکی معیشت کی کارکردگی یہ ہے:



لیکن کیا آپ جانتے ہیں کہ اس دوران کیا ہوا؟ ہم کہاں سے شروع کریں...

نو بڑی جنگیں لڑتے ہوئے 1.3 ملین امریکی مارے گئے۔

بنائی گئی تمام کمپنیوں میں سے تقریباً 99.9% کاروبار سے باہر ہو گئیں۔

چار امریکی صدور کو قتل کر دیا گیا۔

ایک ہی سال میں 675,000 امریکی فلو کی وبا سے ہلاک ہوئے۔

الگ الگ قدرتی آفات میں کم از کم 400 امریکی ہلاک ہوئے۔ 30

کساد بازاری مجموعی طور پر 48 سال تک جاری رہی۔ 33

پیشین گوئی کرنے والوں کی تعداد جنہوں نے ان میں سے کسی بھی کساد بازاری کی پیش گوئی کی تھی۔
صفر

اسٹاک مارکیٹ کم از کم 102 بار کی حالیہ بلند ترین سطح سے 10 فیصد سے زیادہ گر گئی۔

اسٹاکس نے کم از کم 12 بار اپنی قدر کا ایک تہائی کھو دیا۔

الگ الگ سالوں میں سالانہ افراط زر 7 فیصد سے تجاوز کر گیا۔ 20

معاشی مایوسی" کے الفاظ کم از کم 29,000 اخبارات میں شائع ہوئے۔"
.اوقات، گوگل کے مطابق

ان 170 سالوں میں ہمارا معیار زندگی 20 گنا بڑھ گیا، لیکن بمشکل ایک دن
مایوسی کی ٹھوس وجوہات کا فقدان تھا۔

ایک ذہنیت جو ایک ہی وقت میں پاگل اور پر امید ہو سکتی ہے مشکل ہے۔
برقرار رکھیں، کیونکہ چیزوں کو سیاہ یا سفید کے طور پر دیکھنے میں کم محنت لگتی ہے۔
کو قبول کرنا. لیکن آپ کو لمبے عرصے تک زندہ رکھنے کے لیے آپ کو قلیل مدتی بے ہودگی کی ضرورت ہے۔ nuance
طویل مدتی امید کا فائدہ اٹھانے کے لئے کافی ہے۔

جیسی لیورمور نے مشکل طریقے سے اس کا پتہ لگایا۔

اس نے اچھے وقت کو برے وقت کے خاتمے سے جوڑ دیا۔ دولت مند بننا
اسے لگتا ہے کہ دولت مند رہنا ناگزیر تھا، اور یہ کہ وہ ناقابل تسخیر تھا۔
:تقریباً سب کچھ کھونے کے بعد اس نے سوچا

میں کبھی کبھی سوچتا ہوں کہ قیاس آرائی کرنے والے کے لیے سیکھنے کے لیے کوئی قیمت اتنی زیادہ نہیں ہے۔
جو اسے پھولے ہوئے سر کو حاصل کرنے سے روکے گا۔ بہت سارے
شاندار مردوں کی طرف سے توڑ پھوڑ کا سراغ براہ راست پھولے ہوئے سر پر لگایا جا سکتا ہے۔

"یہ ایک مہنگی بیماری ہے،" انہوں نے کہا، "ہر جگہ ہر ایک کے لیے۔"

اگلا، ہم ایک اور طریقہ دیکھیں گے کہ مصیبت کے عالم میں ترقی کیسے ہو سکتی ہے۔
اپنے سر کو لپیٹنا مشکل ہے۔

6.

Tails, You Win

You can be wrong half the time and still make a fortune.

میں 30 سالوں سے اس چیز سے دور رہا ہوں۔ میرے خیال میں سادہ ریاضی ہے۔"
ہے، کچھ منصوبے کام کرتے ہیں اور کچھ نہیں کرتے۔ اس کی بھی کوئی وجہ نہیں ہے۔
"ایک بس اگلے کی طرف بڑھو۔

بریڈ پٹ اسکرین ایکٹرز گلڈ ایوارڈ قبول کرتے ہوئے۔-

میں نازی جرمنی سے فرار ہو گئے تھے۔ وہ امریکہ میں آباد ہو گئے، جہاں Heinz Berggruen 1936
اس نے یو سی برکلے میں ادب کا مطالعہ کیا۔

زیادہ تر اکاؤنٹس کے مطابق اس نے اپنی جوانی میں کوئی خاص وعدہ نہیں دکھایا۔ لیکن کی طرف سے
کی دہائی کا برگگرون، کسی بھی حد تک، سب سے کامیاب فن میں سے ایک تھا۔ 1990
ہر وقت کے ڈیلر.

میں برگگروین نے پکاسوس، بریکس، کے اپنے بڑے مجموعہ کا کچھ حصہ فروخت کیا۔ 2000
جرمن حکومت کو 100 ملین سے زیادہ کے لیے Matisses اور ،Klees
یورو یہ ایک ایسا سودا تھا کہ جرمنوں نے اسے مؤثر طریقے سے سمجھا
عطیہ مجموعہ کی نجی مارکیٹ ویلیو $1 سے زیادہ تھی۔
ارب

یہ کہ ایک شخص بڑی مقدار میں شاہکار جمع کر سکتا ہے حیران کن ہے۔
،آرٹ اتنا ہی سبجیکٹو ہے جتنا اسے ملتا ہے۔ زندگی کے اوائل میں کوئی کیسے سوچ سکتا تھا
اس صدی کے سب سے زیادہ مطلوب کام کیا بننے والے تھے؟

آپ "مہارت" کہہ سکتے ہیں۔

آپ "قسمت" کہہ سکتے ہیں۔

سرمایہ کاری فرم ہورائزن ریسرچ کے پاس تیسری وضاحت ہے۔ اور یہ بہت ہے۔
سرمایہ کاروں سے متعلق۔

"A عظیم سرمایہ کاروں نے آرٹ کی بڑی مقدار خریدی،" فرم لکھتی ہے۔[1] [9]"
مجموعوں کا سب سیٹ بڑی سرمایہ کاری ثابت ہوا، اور وہ تھے۔
پورٹ فولیو کی واپسی کی اجازت دینے کے لیے کافی طویل مدت کے لیے منعقد کیا گیا۔

پورٹ فولیو میں بہترین عناصر کی واپسی پر اکٹھا ہونا۔ بس اتنا ہی ہے۔
"ہوتا ہے۔

عظیم آرٹ ڈیلر انڈیکس فنڈز کی طرح کام کرتے تھے۔ انہوں نے سب کچھ خرید لیا۔
کر سکتے ہیں اور انہوں نے اسے پورٹ فولیو میں خریدا، انفرادی ٹکڑوں میں نہیں جو وہ ہوا تھا۔
پسند کرنے کے لئے. پھر وہ بیٹھ گئے اور چند فاتحین کے سامنے آنے کا انتظار کیا۔

بس اتنا ہی ہوتا ہے۔

شاید 99% کام جو برگگرون جیسے کسی نے اپنی زندگی میں حاصل کیے ہوں۔
کم قیمت کا نکلا. لیکن اس سے کوئی خاص فرق نہیں پڑتا اگر
کر سکتے ہیں Berggruen دوسرے 1% پکاسو جیسے کسی کا کام نکلے۔
زیادہ تر وقت غلط ہوتے ہیں اور پھر بھی حیرت انگیز طور پر درست ہوتے ہیں۔

کاروبار اور سرمایہ کاری میں بہت ساری چیزیں اس طرح کام کرتی ہیں۔ لمبی دم
نتائج کی تقسیم کے سب سے دور سرے — میں زبردست اثر و رسوخ رکھتے ہیں۔
فنانس، جہاں واقعات کی ایک چھوٹی سی تعداد زیادہ تر کا حساب دے سکتی ہے۔
نتائج

اس سے نمٹنا مشکل ہو سکتا ہے، چاہے آپ ریاضی کو سمجھتے ہوں۔ ایسا نہیں ہے
بدیہی ہے کہ ایک سرمایہ کار آدھے وقت غلط ہوسکتا ہے اور پھر بھی خوش قسمتی بنا سکتا ہے۔
اس کا مطلب ہے کہ ہم اس بات کو کم سمجھتے ہیں کہ بہت سی چیزوں کا ناکام ہونا کتنا عام ہے۔ کونسا
جب وہ کرتے ہیں تو ہمیں ضرورت سے زیادہ ردعمل کا سبب بنتا ہے۔

▪

اسٹیم بوٹ ولی نے والٹ ڈزنی کو نقشے پر بطور اینیمیٹر رکھا۔ کاروبار
کامیابی ایک اور کہانی تھی. ڈزنی کا پہلا اسٹوڈیو دیوالیہ ہو گیا۔ اس کی فلمیں۔
پیدا کرنے میں بہت مہنگے تھے، اور اشتعال انگیز شرائط پر مالی اعانت فراہم کی جاتی تھی۔
کی دہائی کے وسط تک ڈزنی نے 400 سے زیادہ کارٹون تیار کیے تھے۔ زیادہ تر 1930

وہ مختصر تھے، ان میں سے اکثر ناظرین کے محبوب تھے، اور ان میں سے اکثر
ایک قسمت کھو دیا.

سنو وائٹ اور سات بونوں نے سب کچھ بدل دیا۔

1938 کے پہلے چھ مہینوں میں اس نے جو 8 ملین ڈالر کمائے وہ ایک آرڈر تھا۔
کمپنی کی پہلے کی کمائی سے زیادہ شدت۔ یہ
تبدیل شدہ ڈزنی اسٹوڈیوز۔ کمپنی کے تمام قرضے ادا کر دیے گئے۔ چابی

ملازمین کو برقرار رکھنے کے بونس ملے۔ کمپنی نے ایک نئی ریاست خریدی
بربینک میں آرٹ اسٹوڈیو، جہاں یہ آج بھی موجود ہے۔ ایک آسکر نے والٹ کو بدل دیا۔
مشہور سے لے کر مکمل مشہور شخصیت تک۔ 1938 تک اس نے کئی فلمیں تیار کیں۔
سو گھنٹے کی فلم۔ لیکن کاروباری لحاظ سے، سنو وائٹ کے 83 منٹ
وہ سب اہم تھے.

کوئی بھی چیز جو بہت بڑی، منافع بخش، مشہور، یا بااثر ہے دم کا نتیجہ ہے۔
واقعہ - ہزاروں میں سے ایک یا لاکھوں کا ایک بیرونی واقعہ۔ اور ہمارے بیشتر
توجہ ان چیزوں پر جاتی ہے جو بڑی، منافع بخش، مشہور، یا بااثر ہیں۔
جب ہم جن چیزوں پر زیادہ تر توجہ دیتے ہیں وہ دم کا نتیجہ ہوتا ہے، تو یہ آسان ہے۔
کم اندازہ لگائیں کہ وہ کتنے نایاب اور طاقتور ہیں۔

کچھ پونچھ سے چلنے والی صنعتیں واضح ہیں۔ وینچر کیپٹل لیں۔ اگر کوئی وی سی بناتا ہے۔
50 سرمایہ کاری جس کی وہ توقع کرتے ہیں کہ ان میں سے نصف ناکام ہو جائیں گے، 10 بہت اچھا کام کریں گے،
اور ایک یا دو ایسے انعامات ہوں گے جو فنڈ کے 100% منافع کو آگے بڑھاتے ہیں۔
نے ایک بار نمبروں کو کم کر دیا۔[2] [0] میں سے Correlation Ventures انوسٹمنٹ فرم
2004 سے 2014 تک 21,000 سے زیادہ وینچر فنانسنگ:

65% رقم ضائع ہوگئی۔

10 کی گئی۔ 20x–xڈھائی فیصد سرمایہ کاری

20 سے زیادہ واپسی کی۔ xایک فیصد نے

50 یا اس سے زیادہ کمایا۔ xنصف فیصد—21,000 میں سے تقریباً 100 کمپنیوں نے—
یہیں سے صنعت کی زیادہ تر واپسی آتی ہے۔

یہ، آپ سوچ سکتے ہیں، جو وینچر کیپیٹل کو اتنا خطرناک بناتا ہے۔ اور سب
میں سرمایہ کاری جانتی ہے کہ یہ خطرناک ہے۔ زیادہ تر اسٹارٹ اپ ناکام ہوجاتے ہیں اور دنیا صرف VC
کچھ میگا کامیابیوں کی اجازت دینے کے لئے کافی مہربان۔

اگر آپ محفوظ، متوقع، اور زیادہ مستحکم منافع چاہتے ہیں، تو آپ بڑی سرمایہ کاری کرتے ہیں۔
عوامی کمپنیاں.

یا تو آپ سوچ سکتے ہیں۔

یاد رکھیں، دم ہر چیز کو چلاتی ہے۔

وقت کے ساتھ ساتھ بڑے عوامی اسٹاک کے درمیان کامیابی کی تقسیم زیادہ نہیں ہے۔
وینچر کیپیٹل میں اس سے مختلف ہے۔

زیادہ تر عوامی کمپنیاں بدتمیز ہیں، کچھ اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کرتی ہیں، اور کچھ مٹھی بھر بن جاتی ہیں۔
غیر معمولی فاتحین جو اسٹاک مارکیٹ کی اکثریت کا حصہ ہیں۔
واپسی

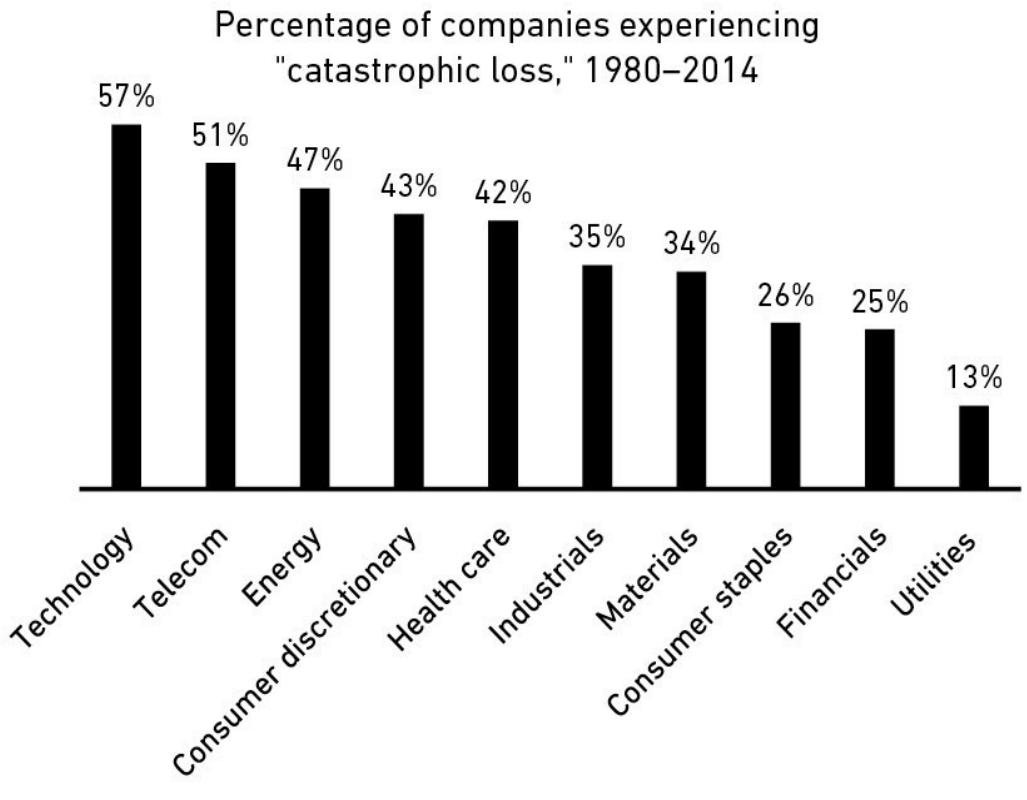
جے پی مورگن اثاثہ مینجمنٹ نے ایک بار کے لئے واپسیوں کی تقسیم شائع کی تھی۔
رسل 3000 انڈیکس — ایک بڑا، وسیع، عوامی کمپنیوں کا مجموعہ — جب سے
1980.[21]

رسل 3000 اسٹاک کے تمام اجزاء میں سے چالیس فیصد کم از کم 70 فیصد کھو چکے ہیں۔
قدر اور اس مدت کے دوران کبھی بھی بازیافت نہیں ہوئی۔

مؤثر طور پر تمام انڈیکس کی مجموعی واپسی 7% جزو سے آئی
وہ کمپنیاں جنہوں نے کم از کم دو معیاری انحراف سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کیا۔

یہ اس قسم کی چیز ہے جس کی آپ وینچر کیپیٹل سے توقع کرتے ہیں۔ لیکن یہ کیا ہے
ایک بورنگ، متنوع انڈیکس کے اندر ہوا۔

زیادہ تر عوامی کمپنیوں کا یہ ٹھپہ کسی صنعت کو نہیں بخشتا۔ ادھے سے زیادہ
تمام پبلک ٹیکنالوجی اور ٹیلی کام کمپنیاں اپنی زیادہ تر قیمت کھو دیتی ہیں۔
کبھی نہیں بحال. عوامی سہولیات میں بھی ناکامی کی شرح 1 انچ سے زیادہ ہے۔
10:



یہاں دلچسپ بات یہ ہے کہ آپ کو ایک خاص سطح حاصل کرنی ہوگی۔
ایک عوامی کمپنی اور رسل 3000 کا ممبر بننے میں کامیابی۔
یہ قائم کارپوریشنز ہیں، نہ کہ فلائی بائی نائٹ اسٹارٹ اپ۔ یہاں تک کہ اب بھی، سب سے زیادہ
عمروں کو سالوں میں ناپا جاتا ہے، نسلوں میں نہیں۔

ان کمپنیوں میں سے ایک کی مثال لیں: کیرولکو، اس کا سابق ممبر
رسل 3000 انڈیکس۔

اس نے 1980 اور 1990 کی دہائیوں کی سب سے بڑی فلمیں تیار کیں، بشمول
پہلی تین ریمبو فلمیں، ٹرمینیٹر 2، بنیادی جبلت، اور ٹوٹل ریکال۔

کیرولکو 1987 میں منظر عام پر آیا۔ یہ ایک بہت بڑی کامیابی تھی، جس کے بعد اس نے کامیابی حاصل کی۔
مارو اس نے 1991 میں نصف بلین ڈالر کی آمدنی کی، مارکیٹ کیپ کو کم کیا۔
ملین — اس وقت کی بڑی رقم، خاص طور پر فلم اسٹوڈیو کے لیے۔ 400$

اور پھر یہ ناکام ہوگیا۔
بلاک بسٹر رک گئے، چند بڑے بجٹ کے منصوبے فلاپ ہو گئے، اور
کی دہائی کے وسط کیرولکو تاریخ تھی۔ یہ 1996 میں دیوالیہ ہو گیا۔ 1990
صفر، آپ کا دن اچھا گزرے۔ ایک تباہ کن نقصان۔ اور ایک جو کہ 10 میں سے 4 عوام
کی کہانی بتانے کے قابل نہیں ہے کیونکہ Carolco کمپنیاں وقت کے ساتھ تجربہ کرتی ہیں۔
یہ منفرد ہے، لیکن کیونکہ یہ عام ہے۔

اس کہانی کا سب سے اہم حصہ یہ ہے: رسل 3000 میں اضافہ ہوا ہے۔
کے بعد سے 73 گنا سے زیادہ۔ یہ ایک شاندار واپسی ہے۔ یہی کامیابی ہے۔ 1980

انڈیکس میں چالیس فیصد کمپنیاں مؤثر طریقے سے ناکام رہیں۔ لیکن
اجزاء جنہوں نے بہت اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کیا وہ کافی سے زیادہ تھے۔ 7%
کے ساتھ Walmart اور Microsoft کی طرح، لیکن Heinz Berggruen آفسیٹ۔ بالکل duds
پکاسو اور میٹیس کے بجائے۔

نہ صرف چند کمپنیاں مارکیٹ کی واپسی کے سب سے زیادہ کے لئے اکاؤنٹ، لیکن
ان کمپنیوں کے اندر اور بھی زیادہ پونچھ کے واقعات ہیں۔

کی 6% واپسی حاصل کی۔ اور ایمیزون کی ترقی S&P 500 نے Amazon ،میں 2018
تقریبا مکمل طور پر پرائم اور ایمیزون ویب سروسز کی وجہ سے ہے، جو خود ہیں۔
ایک کمپنی میں ٹیل کے واقعات جس نے سینکڑوں مصنوعات کے ساتھ تجربہ کیا ہے،
فائر فون سے لے کر ٹریول ایجنسیوں تک۔

ایپل 2018 میں انڈیکس کے تقریباً 7% منافع کے لیے ذمہ دار تھا۔ اور یہ
آئی فون کے ذریعہ بہت زیادہ کارفرما ہے، جو ٹیک مصنوعات کی دنیا میں ہے۔
اتنا ہی دم ہے جتنا دم ملتا ہے۔

اور ان کمپنیوں میں کون کام کر رہا ہے؟ گوگل کی خدمات حاصل کرنے کی قبولیت کی شرح ہے۔
فیس بک کا 0.1% ہے۔[23] ایپل کا تقریبا 2% ہے۔[2] [4] لہذا کام کرنے والے لوگ [22]0.2%۔
ان ٹیل پروجیکٹس پر جو ٹیل ریٹرن چلاتے ہیں ان میں ٹیل کیریئر ہوتا ہے۔

یہ خیال کہ کچھ چیزیں زیادہ تر نتائج کا باعث بنتی ہیں۔
آپ کے سرمایہ کاری کے پورٹ فولیو میں کمپنیاں۔ یہ بھی آپ کا ایک اہم حصہ ہے۔
بطور سرمایہ کار اپنا رویہ۔

نپولین کی ایک فوجی ذہانت کی تعریف تھی، "وہ آدمی جو کر سکتا ہے۔
"اوسط چیز جب اس کے آس پاس کے تمام لوگ پاگل ہو رہے ہوں۔

سرمایہ کاری میں بھی ایسا ہی ہے۔

زیادہ تر مالی مشورہ آج کے بارے میں ہے۔ آپ کو ابھی کیا کرنا چاہئے، اور
کیا اسٹاک آج اچھی خرید کی طرح لگتا ہے؟

لیکن آج کا زیادہ تر وقت اتنا اہم نہیں ہے۔ آپ کے دوران
ایک سرمایہ کار کے طور پر زندگی بھر وہ فیصلے جو آپ آج یا کل کرتے ہیں۔
اگلے ہفتے میں اتنا فرق نہیں پڑے گا جتنا آپ چھوٹے کے دوران کرتے ہیں۔
دنوں کی تعداد—ممکنہ طور پر وقت کا 1% یا اس سے کم—جب ہر کوئی آس پاس ہو۔
.تم پاگل ہو رہے ہو

غور کریں کہ اگر آپ 1900 سے ہر ماہ $1 بچاتے ہیں تو کیا ہوگا۔
2019

آپ اس $1 کو ہر ماہ امریکی اسٹاک مارکیٹ میں لگا سکتے ہیں، بارش یا
چمک اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ اگر ماہرین اقتصادیات ایک بلندی کے بارے میں چیخ رہے ہیں۔
کساد بازاری یا ریچھ کی نئی مارکیٹ۔ آپ صرف سرمایہ کاری کرتے رہیں۔ آئیے ایک سرمایہ کار کو کال کریں۔
یہ مقدمہ کون کرتا ہے۔

لیکن شاید کساد بازاری کے دوران سرمایہ کاری کرنا بہت خوفناک ہے۔ تو شاید آپ سرمایہ کاری کریں۔
اسٹاک مارکیٹ میں آپ کا $1 جب معیشت کساد بازاری کا شکار نہیں ہے تو فروخت کریں۔
سب کچھ جب یہ کساد بازاری میں ہو اور اپنے ماہانہ ڈالر کو نقد میں بچائیں، اور
جب کساد بازاری ختم ہو جائے تو سب کچھ واپس اسٹاک مارکیٹ میں لگا دیں۔ ہم کریں گے۔
اس سرمایہ کار جم کو کال کریں۔

یا شاید آپ کو خوفزدہ کرنے میں کساد بازاری میں کچھ مہینے لگتے ہیں، اور پھر یہ
مارکیٹ میں واپس آنے سے پہلے اعتماد بحال کرنے میں کچھ وقت لگتا ہے۔ تم
جب کوئی کساد بازاری نہ ہو تو اسٹاک میں $1 کی سرمایہ کاری کریں، چھ ماہ بعد فروخت کریں۔
کساد بازاری شروع ہوتی ہے، اور کساد بازاری ختم ہونے کے بعد چھ ماہ میں دوبارہ سرمایہ کاری کریں۔ ہم کریں گے۔
آپ کو ٹام کہتے ہیں۔

یہ تینوں سرمایہ کار وقت کے ساتھ کتنی رقم ختم کریں گے؟

مقدمہ $435,551 کے ساتھ ختم ہوتا ہے۔
جم کے پاس $257,386 ہے۔

ٹام $234,476۔

سو ایک میل سے جیت گیا۔

اور 2019 کے درمیان 1,428 مہینے تھے۔ ان میں سے صرف 300 1900
کساد بازاری کے دوران تھے۔ تو صرف 22 فیصد کے دوران اسے ٹھنڈا رکھ کر
جس وقت معیشت کساد بازاری میں تھی یا اس کے قریب تھی، مقدمہ تقریباً تین کے ساتھ ختم ہوتا ہے۔
جم یا ٹام سے چوتھائی زیادہ رقم۔

ایک اور حالیہ مثال دینے کے لیے: آپ نے ایک سرمایہ کار کی حیثیت سے ایک کے دوران کیسا برتاؤ کیا۔
کے اواخر اور 2009 کے اوائل کے چند مہینوں پر زیادہ اثر پڑے گا۔ 2008
آپ کی زندگی 2000 سے 2008 تک کی ہر چیز کے مقابلے میں واپس آتی ہے۔

پرانے پائلٹ کا طنز ہے کہ ان کی ملازمتیں "گھنٹے اور گھنٹے بوریت ہیں۔
سراسر دہشت کے لمحات سے وقفے وقفے سے۔" سرمایہ کاری میں بھی ایسا ہی ہے۔ آپ کا
ایک سرمایہ کار کے طور پر کامیابی کا تعین اس بات سے ہو گا کہ آپ اوقاف کا جواب کیسے دیتے ہیں۔
دہشت کے لمحات، کروز کنٹرول پر گزارے گئے سال نہیں۔

سرمایہ کاری کرنے والے جینئس کی اچھی تعریف وہ مرد یا عورت ہے جو کر سکتا ہے۔
اوسط چیز جب ان کے آس پاس کے تمام لوگ پاگل ہو رہے ہوں۔

دم ہر چیز کو چلاتے ہیں۔

▪

جب آپ قبول کرتے ہیں کہ دم کاروبار، سرمایہ کاری، اور ہر چیز کو چلاتی ہے۔
،فنانس آپ کو احساس ہے کہ بہت سی چیزوں کا غلط ہونا، ٹوٹ جانا، ناکام ہونا معمول ہے
.اور گر

اگر آپ ایک اچھے اسٹاک چننے والے ہیں تو آپ شاید آدھے وقت میں ٹھیک ہوں گے۔

اگر آپ اچھے کاروباری رہنما ہیں تو شاید آپ کی مصنوعات اور حکمت عملی کا نصف حصہ
.خیالات کام کریں گے

اگر آپ اچھے سرمایہ کار ہیں تو زیادہ تر سال ٹھیک ہوں گے، اور بہت کچھ خراب ہوگا۔

اگر آپ اچھے کارکن ہیں تو آپ کو صحیح فیلڈ میں صحیح کمپنی مل جائے گی۔
.کئی کوششیں اور آزمائشیں

اور اگر آپ اچھے ہیں۔

پیٹر لنچ ہمارے وقت کے بہترین سرمایہ کاروں میں سے ایک ہیں۔ "اگر آپ اس میں لاجواب ہیں۔
کاروبار، آپ 10 میں سے چھ بار درست ہیں،" اس نے ایک بار کہا۔

ایسے شعبے ہیں جہاں آپ کو ہر بار کامل ہونا چاہیے۔ ہوائی جہاز اڑانا، کے لیے
مثال. پھر ایسے شعبے ہیں جہاں آپ کم از کم بہت اچھے بننا چاہتے ہیں۔
تقریبا ہر وقت. ایک ریستوراں کا شیف، آئیے کہتے ہیں۔

سرمایہ کاری، کاروبار اور مالیات ان شعبوں کی طرح نہیں ہیں۔

میں نے سرمایہ کاروں اور کاروباریوں دونوں سے جو کچھ سیکھا ہے وہ یہ ہے کہ کوئی نہیں۔
ہر وقت اچھے فیصلے کرتا ہے۔ سب سے زیادہ متاثر کن لوگ بھرے ہوئے ہیں
خوفناک خیالات سے بھرا ہوا ہے جن پر اکثر عمل کیا جاتا ہے۔

ایمیزون لیں۔ یہ سوچنا بدیہی نہیں ہے کہ کسی میجر میں ناکام پروڈکٹ لانچ ہو جائے۔
کمپنی عام اور ٹھیک ہو جائے گا. بدیہی طور پر، آپ کو لگتا ہے کہ سی ای او کو کرنا چاہیے۔
شیئر ہولڈرز سے معذرت لیکن سی ای او جیف بیزوس نے اس کے فوراً بعد کہا
:کمپنی کے فائر فون کا تباہ کن لانچ

اگر آپ کو لگتا ہے کہ یہ ایک بڑی ناکامی ہے، تو ہم بہت بڑی ناکامیوں پر کام کر رہے ہیں۔
ابھی. میں مذاق نہیں کر رہا. ان میں سے کچھ فائر فون کو نظر آنے والے ہیں۔
ایک چھوٹی سی بلپ کی طرح.

ایمیزون کے لیے فائر فون پر بہت زیادہ رقم ضائع کرنا ٹھیک ہے کیونکہ ایسا ہوگا۔
ایمیزون ویب سروسز جیسی کسی چیز سے آفسیٹ ہو جو دسیوں اربوں کماتی ہے۔
ڈالر کے بچاؤ کے لیے دم۔

نیٹ فلکس کے سی ای او ریڈ ہیسٹنگز نے ایک بار اعلان کیا کہ ان کی کمپنی منسوخ کر رہی ہے۔
کئی بڑے بجٹ پروڈکشنز۔ اس نے جواب دیا:

ہمارا ہٹ کا تناسب ابھی بہت زیادہ ہے۔ میں ہمیشہ مواد کی ٹیم کو آگے بڑھا رہا ہوں۔
ہمیں مزید خطرہ مول لینا ہوگا۔ آپ کو مزید پاگل چیزوں کی کوشش کرنی ہوگی، کیونکہ ہم
مجموعی طور پر منسوخی کی شرح زیادہ ہونی چاہیے۔

یہ فریب یا ذمہ داری کی ناکامی نہیں ہیں۔ وہ ایک ہوشیار ہیں
اس بات کا اعتراف کہ کس طرح دم کامیابی کو آگے بڑھاتی ہے۔ ہر ایمیزون پرائم کے لیے یا
اورنج وہ نیا سیاہ ہے جسے آپ جانتے ہیں، یقین کے ساتھ، کہ آپ کے پاس کچھ ہوگا۔
بدتمیز

یہ بدیہی کیوں نہیں ہے اس کا ایک حصہ یہ ہے کہ زیادہ تر شعبوں میں ہم صرف دیکھتے ہیں۔
تیار شدہ مصنوعات، نہ کہ نقصانات جس کی وجہ سے ٹیل-کامیابی کی مصنوعات بنیں۔

میں ٹی وی پر جو کرس راک دیکھ رہا ہوں وہ مزاحیہ، بے عیب ہے۔ کرس راک وہ
ہر سال درجنوں چھوٹے کلبوں میں پرفارم کرنا ٹھیک ہے۔ یعنی ڈیزائن کے لحاظ سے۔
کوئی بھی مزاحیہ ذہین اتنا ہوشیار نہیں ہے کہ یہ جان سکے کہ لطیفے کیا ہوں گے۔
اچھی طرح سے زمین ہر بڑا کامیڈین پہلے چھوٹے کلبوں میں اپنے مواد کی جانچ کرتا ہے۔
اسے بڑے مقامات پر استعمال کرنا۔ راک سے ایک بار پوچھا گیا کہ کیا وہ چھوٹے کلبوں کو یاد کرتا ہے۔ وہ
جواب دیا:

I جب میں ٹور شروع کرتا ہوں تو ایسا نہیں ہوتا کہ میں میدانوں میں شروع کروں۔ اس آخری دورے سے پہلے
نیو برنسوک میں اس جگہ پر کارکردگی کا مظاہرہ کیا جسے اسٹریس فیکٹری کہا جاتا ہے۔ میں نے کیا۔
تقریباً 40 یا 50 شوز ٹور کے لیے تیار ہو رہے ہیں۔
ایک اخبار نے ان چھوٹے کلب سیشنز کو پروفائل کیا۔ اس نے راک کو بیان کیا۔
نوٹوں کے صفحات پر انگوٹھا لگانا اور مواد کے ساتھ گڑبڑ کرنا۔ "میں جا رہا ہوں
ان میں سے کچھ لطیفوں کو کاٹنا پڑے گا،" وہ مڈ سکیٹ کہتے ہیں۔ اچھے لطیفے جو میں دیکھ رہا ہوں۔
وہ ٹیل ہیں جو سیکڑوں کوششوں کی کائنات میں پھنس جاتی ہیں۔ Netflix

سرمایہ کاری میں بھی ایسا ہی ہوتا ہے۔ وارن بفیٹ کا جال تلاش کرنا آسان ہے۔
مالیت، یا اس کا اوسط سالانہ منافع۔ یا یہاں تک کہ اس کا بہترین، سب سے قابل ذکر
سرمایہ کاری وہ وہیں کھلے میں ہیں، اور وہی لوگ بات کرتے ہیں۔
کے بارے میں.

اس نے اپنے اوپر کی گئی ہر سرمایہ کاری کو اکٹھا کرنا بہت مشکل ہے۔
کیریئر کوئی بھی ڈڈ پک، بدصورت کاروبار، غریبوں کی بات نہیں کرتا
حصول لیکن وہ بفیٹ کی کہانی کا ایک بڑا حصہ ہیں۔ وہ دوسری طرف ہیں۔
دم سے چلنے والی واپسیوں کا۔

میں برکشائر ہیتھ وے کے شیئر ہولڈر میٹنگ میں وارن بفیٹ نے کہا 2013
اس کے پاس اپنی زندگی کے دوران 400 سے 500 اسٹاک تھے اور اس نے اپنی زیادہ تر رقم اسی پر بنائی تھی۔
ان میں سے 10۔ چارلی منگر نے پیروی کی: "اگر آپ صرف چند ایک کو ہٹا دیتے ہیں۔

برکشائر کی سرفہرست سرمایہ کاری، اس کا طویل مدتی ٹریک ریکارڈ کافی اوسط ہے۔

جب ہم کسی رول ماڈل کی کامیابیوں پر خصوصی توجہ دیتے ہیں تو ہم اسے نظر انداز کر دیتے ہیں۔
ان کے فوائد ان کے اعمال کے ایک چھوٹے فیصد سے آئے۔ یہ ہمارا اپنا بناتا ہے۔
ناکامیوں، نقصانات اور ناکامیوں سے ایسا محسوس ہوتا ہے کہ ہم کچھ غلط کر رہے ہیں۔ لیکن یہ
ممکن ہے کہ ہم غلط ہوں، یا صرف ایک طرح سے صحیح، جیسا کہ اکثر آقا ہوتے ہیں۔
جب وہ صحیح تھے تو وہ زیادہ درست ہوسکتے ہیں، لیکن وہ کر سکتے تھے۔
آپ کی طرح اکثر غلطی ہوئی ہے۔

یہ نہیں ہے کہ آپ صحیح ہیں یا غلط یہ اہم ہے،" جارج سوروس نے ایک بار کہا"
انہوں نے کہا، "لیکن آپ کتنے پیسے کماتے ہیں جب آپ صحیح ہیں اور آپ کتنے؟
جب تم غلط ہو تو ہار جاؤ۔" آپ آدھے وقت غلط ہو سکتے ہیں اور پھر بھی ایک بنا سکتے ہیں۔
خوش قسمتی

-

ہماری کہکشاں میں 100 بلین سیارے ہیں اور جہاں تک ہم جانتے ہیں صرف ایک سیارے ہیں۔
ذہین زندگی کے ساتھ.

حقیقت یہ ہے کہ آپ اس کتاب کو پڑھ رہے ہیں آپ کی سب سے لمبی دم کا نتیجہ ہے۔
تصور کر سکتے ہیں؟

یہ خوشی کی بات ہے۔ اگلا، آئیے دیکھتے ہیں کہ پیسہ کیسے کر سکتا ہے۔
آپ کو اور بھی خوش کریں۔

7.
Freedom

Controlling your time is the highest dividend money pays.

دولت کی اعلیٰ ترین شکل ہر صبح اٹھ کر یہ کہنے کی صلاحیت ہے۔
"میں آج جو چاہوں کر سکتا ہوں۔"

a لوگ ان کو خوش کرنے کے لیے دولت مند بننا چاہتے ہیں۔ خوشی ہے
پیچیدہ موضوع کیونکہ سب مختلف ہیں۔ لیکن اگر کوئی عام ہے۔
خوشی میں فرق - خوشی کا ایک عالمگیر ایندھن - یہ وہی ہے جو لوگ چاہتے ہیں۔
.ان کی زندگیوں کو کنٹرول کریں

آپ جو چاہیں کرنے کی صلاحیت، جب آپ چاہتے ہیں، جس کے ساتھ آپ چاہتے ہیں، جیسا کہ آپ چاہتے ہیں۔
جب تک آپ چاہتے ہیں، انمول ہے. یہ سب سے زیادہ منافع بخش رقم ہے۔

▪

انگس کیمبل مشی گن یونیورسٹی میں ماہر نفسیات تھے۔ میں پیدا ہوئے
ان کی تحقیق اس عمر کے دوران ہوئی جب نفسیات تھی۔ ،1910
بہت زیادہ توجہ ان خرابیوں پر مرکوز ہے جنہوں نے لوگوں کو نیچے لایا
جیسے ڈپریشن، اضطراب، شیزوفرینیا۔

The ،کیمبل جاننا چاہتا تھا کہ لوگوں کو کس چیز نے خوش کیا۔ ان کی 1981 کی کتاب
امریکہ میں فلاح و بہبود کا احساس، یہ بتا کر شروع ہوتا ہے کہ لوگ ہیں۔
عام طور پر بہت سے ماہرین نفسیات کے خیال سے زیادہ خوش ہوتے ہیں۔ لیکن کچھ واضح طور پر تھے۔
دوسروں سے بہتر کر رہے ہیں. اور آپ لازمی طور پر ان کو گروپ نہیں کر سکتے تھے۔
آمدنی، یا جغرافیہ، یا تعلیم، کیونکہ ان میں سے ہر ایک میں بہت سارے ہیں۔
زمرے دائمی طور پر ناخوش ہوتے ہیں۔

خوشی کا سب سے طاقتور عام فرق سادہ تھا۔
:کیمبل نے اس کا خلاصہ کیا

کسی کی زندگی کو کنٹرول کرنے کا مضبوط احساس ہونا زیادہ قابل اعتماد ہے۔
کسی بھی مقصد کے مقابلے میں فلاح و بہبود کے مثبت جذبات کا پیش گو
ہم نے زندگی کے حالات پر غور کیا ہے۔

آپ کی تنخواہ سے زیادہ۔ آپ کے گھر کے سائز سے زیادہ۔ سے زیادہ
،آپ کے کام کا وقار. جب آپ چاہیں، جو چاہیں کرنے پر قابو رکھیں
ان لوگوں کے ساتھ جو آپ چاہتے ہیں، وسیع ترین طرز زندگی کا متغیر ہے جو بناتا ہے۔
.لوگ خوش ہیں

پیسے کی سب سے بڑی اندرونی قدر — اور اس کو بڑھا چڑھا کر پیش نہیں کیا جا سکتا — اس کی قابلیت ہے۔
آپ کو اپنے وقت پر کنٹرول دینے کے لیے۔ حاصل کرنے کے لیے، تھوڑا تھوڑا، کی ایک سطح
آزادی اور خودمختاری جو کہ آپ کو دینے والے غیر خرچ شدہ اثاثوں سے حاصل ہوتی ہے۔
آپ کیا کر سکتے ہیں اور کب کر سکتے ہیں اس پر زیادہ کنٹرول۔

تھوڑی سی دولت کا مطلب ہے کچھ دن کام سے چھٹی لینے کی صلاحیت
جب آپ بینک کو توڑے بغیر بیمار ہوتے ہیں۔ اس صلاحیت کو حاصل کرنا بہت بڑی بات ہے اگر
آپ کے پاس نہیں ہے۔

تھوڑا سا اور مطلب یہ ہے کہ آپ کے بچھڑنے کے بعد اچھی نوکری آنے کا انتظار کریں۔
بند کریں، بجائے اس کے کہ آپ کو جو پہلا ملے اسے لے لیں۔ یہ زندگی ہو سکتی ہے۔
تبدیل کرنا

،چھ ماہ کے ہنگامی اخراجات کا مطلب ہے اپنے باس سے گھبرانا نہیں
کیونکہ آپ جانتے ہیں کہ اگر آپ کو کچھ وقت نکالنا پڑے تو آپ برباد نہیں ہوں گے۔

ایک نیا کام تلاش کریں.

مزید کا مطلب کم تنخواہ لیکن لچکدار گھنٹے کے ساتھ نوکری لینے کی صلاحیت ہے۔
شاید ایک مختصر سفر کے ساتھ۔ یا میڈیکل سے نمٹنے کے قابل ہونا
ہنگامی صورتحال کے بغیر اس فکر کے اضافی بوجھ کے کہ آپ کس طرح ادائیگی کریں گے۔
یہ.

پھر جب آپ چاہیں ریٹائر ہو جائیں، بجائے اس کے کہ جب آپ کو ضرورت ہو۔

وقت اور اختیارات خریدنے کے لیے اپنا پیسہ استعمال کرنے سے طرز زندگی کو کچھ عیش و آرام کا فائدہ ہوتا ہے۔
سامان کے ساتھ مقابلہ کر سکتے ہیں.

پورے کالج میں میں انویسٹمنٹ بینکر بننا چاہتا تھا۔ وہاں صرف تھا۔
ایک وجہ کیوں: انہوں نے بہت پیسہ کمایا۔ یہ واحد ڈرائیو تھی، اور ایک
میں 100% مثبت تھا ایک بار جب مجھے یہ مل گیا تو مجھے زیادہ خوشی ملے گی۔ میں نے ایک اسکور کیا۔
میرے جونیئر سال میں لاس اینجلس میں ایک سرمایہ کاری بینک میں سمر انٹرنشپ،
اور سوچا کہ میں نے کیریئر کی لاٹری جیت لی ہے۔ یہ سب میں نے کبھی چاہا۔

اپنے پہلے دن میں نے محسوس کیا کہ سرمایہ کاری بینکرز کیوں بہت زیادہ پیسہ کماتے ہیں:
وہ لمبے اور زیادہ کنٹرول شدہ گھنٹے کام کرتے ہیں جتنا میں جانتا تھا کہ انسان کر سکتے ہیں۔
ہینڈل. دراصل، زیادہ تر اسے سنبھال نہیں سکتے۔ آدھی رات سے پہلے گھر جانا تھا۔
ایک عیش و آرام سمجھا جاتا ہے، اور دفتر میں ایک کہاوت تھا: "اگر آپ نہیں کرتے ہیں
ہفتہ کو کام پر آجائیں، اتوار کو واپس آنے کی زحمت نہ کریں۔ ملازمت
فکری طور پر حوصلہ افزائی کر رہا تھا، اچھی طرح سے ادا کیا، اور مجھے اہم محسوس کیا. لیکن
میرا وقت کا ہر لمحہ میرے مالک کے مطالبات کا غلام بن گیا،
جو اسے کے سب سے دکھی تجربات میں تبدیل کرنے کے لیے کافی تھا۔
میری زندگی. یہ چار ماہ کی انٹرن شپ تھی۔ میں ایک مہینہ رہا۔

اس کے بارے میں سب سے مشکل بات یہ تھی کہ مجھے کام سے پیار تھا۔ اور میں چاہتا تھا۔
مشکل کام کرتے ہیں. لیکن ایک شیڈول پر کچھ کرنا جسے آپ پسند کرتے ہیں جسے آپ کنٹرول نہیں کرسکتے ہیں۔
ایسا ہی محسوس کر سکتے ہیں جیسا کہ آپ کسی چیز سے نفرت کرتے ہیں۔

اس احساس کا ایک نام ہے۔ ماہرین نفسیات اسے رد عمل کہتے ہیں۔ یونس
یونیورسٹی آف پنسلوانیا میں مارکیٹنگ کے پروفیسر برجر نے اس کا خلاصہ کیا۔
اچھی طرح سے:

لوگ یہ محسوس کرنا پسند کرتے ہیں جیسے وہ کنٹرول میں ہیں — ڈرائیور کی سیٹ پر۔ جب ہم کوشش کرتے ہیں۔
ان سے کچھ کرنے کے لیے، وہ خود کو بے اختیار محسوس کرتے ہیں۔ محسوس کرنے کے بجائے
جیسا کہ انہوں نے انتخاب کیا، وہ محسوس کرتے ہیں کہ ہم نے اسے ان کے لیے بنایا ہے۔ تو کہتے ہیں۔
نہیں یا کچھ اور کریں، یہاں تک کہ جب وہ اصل میں خوش ہوئے ہوں گے۔
ساتھ جانے کے لیے۔[2] [5]

جب آپ قبول کرتے ہیں کہ یہ بیان کتنا سچ ہے، تو آپ کو اس کی صف بندی کا احساس ہوتا ہے۔
ایک ایسی زندگی کی طرف پیسہ جو آپ کو وہ کرنے دیتا ہے جو آپ چاہتے ہیں، جب آپ چاہتے ہیں، کے ساتھ
جو آپ چاہتے ہیں، جہاں آپ چاہتے ہیں، جب تک آپ چاہتے ہیں، ناقابل یقین ہے۔
واپسی

ڈیرک سیورز، ایک کامیاب کاروباری، نے ایک بار اپنے ایک دوست کے بارے میں لکھا تھا جو
اس سے پوچھا کہ وہ کہانی سنائے کہ وہ کیسے امیر ہوا:

میں نے مڈ ٹاؤن مین ہٹن میں ایک دن کی نوکری $20 ادا کی۔

ک

فی سال—کم از کم اجرت کے بارے میں... میں نے کبھی باہر نہیں کھایا، اور نہ ہی کبھی ٹیکسی لی۔
میری زندگی گزارنے کی قیمت تقریباً $1000/ماہ تھی، اور میں $1800/ماہ کما رہا تھا۔
میں نے یہ دو سال تک کیا، اور $12,000 کی بچت کی۔ میری عمر 22 سال تھی۔

ایک بار جب میرے پاس $12,000 تھا تو میں اپنی نوکری چھوڑ سکتا تھا اور کل وقتی موسیقار بن سکتا تھا۔ میں
میں جانتا تھا کہ میں اپنی زندگی کی قیمت ادا کرنے کے لیے ماہانہ چند گِگس حاصل کر سکتا ہوں۔ تو میں تھا
مفت میں نے ایک ماہ بعد اپنی نوکری چھوڑ دی، اور پھر کبھی نوکری نہیں ملی۔

،جب میں نے اپنے دوست کو یہ کہانی سنائی تو اس نے مزید پوچھا۔ میں نے کہا نہیں
"بس یہی تھا۔ اس نے کہا، "نہیں، جب آپ نے اپنی کمپنی بیچی تو کیا ہوگا؟

میں نے کہا نہیں، اس سے میری زندگی میں کوئی بڑا فرق نہیں پڑا۔ یہ صرف زیادہ تھا
بینک میں پیسے۔ فرق تب ہوا جب میں $22.2 6 کا تھا۔

▪

امریکہ دنیا کی تاریخ کا امیر ترین ملک ہے۔ لیکن وہاں
اس بات کا بہت کم ثبوت ہے کہ اس کے شہری اوسطاً آج ان سے زیادہ خوش ہیں۔
کی دہائی میں تھے، جب دولت اور آمدنی بہت کم تھی۔ 1950
درمیانی سطح اور افراط زر کے لیے ایڈجسٹ۔ 150,000 کا 2019 کا گیلپ پول
a" ممالک میں لوگوں نے پایا کہ تقریباً 45 فیصد امریکیوں نے کہا کہ وہ محسوس کرتے ہیں 140
بہت پریشانی" پچھلے دن۔[2] [7] عالمی اوسط 39% تھی۔ پچپن
فیصد امریکیوں نے کہا کہ انہوں نے گزشتہ روز "بہت زیادہ تناؤ" محسوس کیا۔ کے لیے
باقی دنیا، 35 فیصد نے بھی یہی کہا۔

یہاں جو کچھ ہوا اس کا ایک حصہ یہ ہے کہ ہم نے اپنی زیادہ دولت کو خریدنے کے لیے استعمال کیا ہے۔
بڑی اور بہتر چیزیں۔ لیکن ہم نے بیک وقت مزید کنٹرول چھوڑ دیا ہے۔
ہمارے وقت کے ساتھ. بہترین طور پر، وہ چیزیں ایک دوسرے کو منسوخ کر دیتی ہیں۔
میں افراط زر کے لیے ایڈجسٹ کی گئی اوسط خاندانی آمدنی $29,000 تھی۔[2] [8] میں 1955
یہ صرف $62,000 سے زیادہ تھا۔ ہم نے اس دولت کو مشکل سے زندگی گزارنے کے لیے استعمال کیا ہے۔ 2019
کی دہائی کے امریکی، یہاں تک کہ ایک درمیانی خاندان کے لیے بھی قابل فہم۔ درمیانی 1950
امریکی گھر 1950 میں 983 مربع فٹ سے بڑھ کر 2,436 مربع فٹ ہو گیا۔
میں۔ اوسط نئے امریکی گھر میں اب اس سے زیادہ باتھ روم ہیں۔ 2018

مکینوں ہماری کاریں تیز اور زیادہ موثر ہیں، ہمارے ٹی وی سستے ہیں اور
تیز

ہمارے دور کا کیا ہوا، دوسری طرف، بمشکل ترقی نظر آتی ہے۔
اور بہت ساری وجہ اس قسم کی ملازمتوں کے ساتھ ہے جو اب ہم میں سے زیادہ ہیں۔

جان ڈی راکفیلر سب سے کامیاب تاجروں میں سے ایک تھا۔
وقت وہ ایک ویران بھی تھا، اپنا زیادہ تر وقت اکیلے گزارتا تھا۔ وہ شاذ و نادر ہی
بولا، جان بوجھ کر خود کو ناقابل رسائی بنایا اور جب آپ خاموش رہیں
اس کی توجہ حاصل کی.

:ایک ریفائنری کارکن جس نے کبھی کبھار راکفیلر کے کان میں ایک بار کہا
"وہ باقی سب کو بات کرنے دیتا ہے، جب کہ وہ پیچھے بیٹھتا ہے اور کچھ نہیں کہتا ہے۔"

جب ملاقاتوں کے دوران ان کی خاموشی کے بارے میں پوچھا گیا تو، راکفیلر اکثر ایک تلاوت کرتے تھے۔
:نظم

،ایک عقلمند بوڑھا الّو بلوط میں رہتا تھا

جتنا زیادہ دیکھا اتنا ہی کم بولا

،جتنا کم بولا، اتنا ہی سنا

ہم سب اس عقلمند بوڑھے پرندے کی طرح کیوں نہیں ہیں؟

راکفیلر عجیب آدمی تھا۔ لیکن اسے اب کچھ پتہ چلا
لاکھوں کارکنوں پر لاگو ہوتا ہے۔

راک فیلر کا کام کنویں کھودنا، ٹرینیں لوڈ کرنا یا بیرل منتقل کرنا نہیں تھا۔ یہ کرنا تھا۔
- سوچیں اور اچھے فیصلے کریں۔ راک فیلر کی پروڈکٹ - اس کی ڈیلیوریبل
وہ نہیں تھا جو اس نے اپنے ہاتھوں سے کیا، یا اس کے الفاظ بھی۔ یہ وہی تھا جو وہ تھا۔
اس کے سر کے اندر پتہ چلا. تو وہیں اس نے اپنا زیادہ تر وقت گزارا اور
توانائی خاموشی سے بیٹھے رہنے کے باوجود دن کا بیشتر حصہ کیا نظر آتا
زیادہ تر لوگوں کے لیے فارغ وقت یا فرصت کے اوقات کی طرح، وہ مسلسل کام کر رہا تھا۔

.اس کے دماغ، سوچ کے مسائل کے ذریعے

یہ ان کے دور میں منفرد تھا۔ راکفیلر کے زمانے میں تقریباً تمام نوکریاں
اپنے ہاتھوں سے چیزیں کرنے کی ضرورت ہے۔ 1870 میں 46 فیصد ملازمتیں تھیں۔
زراعت، اور 35٪ دستکاری یا مینوفیکچرنگ میں تھے، کے مطابق
ماہر اقتصادیات رابرٹ گورڈن۔ چند پیشے ایک کارکن کے دماغ پر انحصار کرتے تھے۔ تم
نہیں سوچا آپ نے بغیر کسی رکاوٹ کے محنت کی، اور آپ کا کام نظر آتا تھا۔
.اور ٹھوس

.آج، یہ پلٹ گیا ہے

اڑتیس فیصد ملازمتیں اب "مینیجر، اہلکار، اور
پیشہ ور افراد۔" یہ فیصلہ سازی کے کام ہیں۔ مزید 41٪ سروس ہیں۔
ملازمتیں جو اکثر آپ کے خیالات پر انحصار کرتی ہیں جتنا آپ کے اعمال پر۔

ہم میں سے زیادہ لوگوں کے پاس ایسی ملازمتیں ہیں جو 1950 کی دہائی کے مقابلے راکفیلر کے قریب نظر آتی ہیں۔
مینوفیکچرنگ ورکر، جس کا مطلب ہے کہ ہمارے دن ختم نہیں ہوتے جب ہم گھڑی ختم کرتے ہیں۔
اور فیکٹری چھوڑ دو۔ ہم مسلسل اپنے سروں میں کام کر رہے ہیں، جس کا مطلب ہے۔
ایسا لگتا ہے کہ کام کبھی ختم نہیں ہوتا ہے۔

اگر آپ کا کام کاریں بنانا ہے، تو آپ بہت کم کام کر سکتے ہیں جب آپ گاڑی پر نہ ہوں۔
اسمبلی لائن. آپ کام سے الگ ہو جاتے ہیں اور اپنے اوزار فیکٹری میں چھوڑ دیتے ہیں۔
لیکن اگر آپ کا کام ایک مارکیٹنگ مہم بنانا ہے — ایک سوچ پر مبنی اور
فیصلے کا کام - آپ کا آلہ آپ کا سر ہے، جو آپ کو کبھی نہیں چھوڑتا ہے۔ آپ ہو سکتے ہیں۔
،اپنے سفر کے دوران اپنے پروجیکٹ کے بارے میں سوچنا، جب آپ رات کا کھانا بنا رہے ہیں
جب آپ اپنے بچوں کو سوتے ہیں، اور جب آپ تین بجے بیدار ہوتے ہیں
صبح. ہو سکتا ہے کہ آپ اس گھڑی سے کم گھنٹے کے لیے موجود ہوں گے
لیکن ایسا محسوس ہوتا ہے کہ آپ 24/7 کام کر رہے ہیں۔ .1950

:بحر اوقیانوس کے ڈیرک تھامسن نے ایک بار اسے اس طرح بیان کیا

اگر 21 ویں صدی کا آپریٹنگ سامان ایک پورٹیبل ڈیوائس ہے، تو یہ
اس کا مطلب ہے کہ جدید فیکٹری بالکل بھی جگہ نہیں ہے۔ یہ خود دن ہے۔ دی
کمپیوٹر کے دور نے پیداواری آلات کو دفتر سے آزاد کر دیا ہے۔ زیادہ تر
علمی کارکن، جن کے لیپ ٹاپ اور سمارٹ فون سب پورٹیبل ہیں۔
مقصد میڈیا بنانے والی مشینیں، نظریاتی طور پر 2 میں اتنی ہی نتیجہ خیز ہوسکتی ہیں۔
ٹوکیو وی ورک میں صبح 2 بجے کے طور پر مرکزی دفتر میں یا آدھی رات کو
صوفہ۔[2] [9]

پچھلی نسلوں کے مقابلے میں، آپ کے وقت پر کنٹرول کم ہو گیا ہے۔ اور
چونکہ اپنے وقت کو کنٹرول کرنا خوشی کا ایک اہم اثر ہے، ہمیں ایسا نہیں کرنا چاہیے۔
حیران رہو کہ لوگ زیادہ خوش نہیں محسوس کرتے ہیں حالانکہ ہم ہیں
.اوسط، پہلے سے زیادہ امیر

ہم اس کے بارے میں کیا کریں؟

اسے حل کرنا آسان مسئلہ نہیں ہے، کیونکہ ہر کوئی مختلف ہے۔ پہلہ
قدم صرف اس بات کو تسلیم کرنا ہے کہ کیا کرتا ہے، اور کیا نہیں، تقریباً بناتا ہے۔
.سب خوش ہیں

میں، جیرونٹولوجسٹ کارل پیلیمر نے انٹرویو کیا۔ Lessons for Living اپنی کتاب 30
ایک ہزار بزرگ امریکی سب سے اہم اسباق کی تلاش میں ہیں۔
:زندگی کے کئی دہائیوں کے تجربے سے سیکھا۔ اس نے لکھا

کسی نے نہیں کہا - ہزار میں سے کسی ایک نے بھی نہیں کہا کہ آپ خوش رہیں
اپنی چیزیں خریدنے کے لیے پیسہ کمانے کے لیے جتنی محنت کر سکتے ہو کوشش کرنی چاہیے۔
چاہتے ہیں

کسی ایک نے بھی نہیں کہا کہ کم از کم اتنا امیر ہونا ضروری ہے۔
آپ کے آس پاس کے لوگ، اور اگر آپ کے پاس ان سے زیادہ ہے تو یہ حقیقی کامیابی ہے۔

کسی ایک نے بھی نہیں کہا کہ آپ کو اپنے کام کی بنیاد پر انتخاب کرنا چاہیے۔
آپ کی مطلوبہ مستقبل کی کمائی کی طاقت۔

انہوں نے جس چیز کی قدر کی وہ معیاری دوستی جیسی چیزیں تھیں۔
خود سے بڑی چیز، اور معیاری، غیر منظم وقت خرچ کرنا
اپنے بچوں کے ساتھ. "آپ کے بچے آپ کے پیسے نہیں چاہتے (یا آپ کے پیسے
خریدتا ہے) جتنا وہ آپ کو چاہتے ہیں اس کے قریب کہیں بھی۔ خاص طور پر، وہ آپ کو چاہتے ہیں
ان کے ساتھ، "Pillemer لکھتے ہیں.

اسے ان لوگوں سے لیں جو ہر چیز سے گزر چکے ہیں: آپ کو کنٹرول کرنا
وقت سب سے زیادہ منافع بخش رقم ادا کرتا ہے۔

اب، سب سے کم منافع میں سے ایک رقم ادا کرتا ہے پر ایک مختصر باب۔

8.

Man in the Car

the Car Paradox

No one is impressed with your possessions as much as you are.

سرور ہونے کا بہترین حصہ کچھ بہترین کاروں کو چلانا ہے۔
کبھی فرش کو چھو. مہمان فیراریس، لیمبوروگھینی، رولز چلاتے ہوئے آئے تھے۔
پورا اشرافیہ کا بیڑا۔ - Royces

(یہ میرا خواب تھا کہ میں اپنی ان کاروں میں سے ایک ہو، کیونکہ (میں نے سوچا
.انہوں نے دوسروں کو اتنا مضبوط اشارہ بھیجا کہ آپ نے اسے بنایا۔ تم ہوشیار ہو
.آپ امیر ہیں۔ آپ کا ذائقہ ہے۔ آپ اہم ہیں۔ میری طرف دیکھو

ستم ظریفی یہ ہے کہ میں نے شاذ و نادر ہی کبھی ان ڈرائیوروں کی طرف دیکھا۔

جب آپ کسی کو اچھی کار چلاتے ہوئے دیکھتے ہیں، تو آپ شاذ و نادر ہی سوچتے ہیں، "واہ، آدمی
اس کار کو چلانا اچھا ہے۔" اس کے بجائے، آپ سوچتے ہیں، "واہ، اگر میرے پاس وہ کار لوگ ہوتے
سوچوں گا کہ میں ٹھنڈا ہوں۔" لاشعوری ہو یا نہ ہو، لوگ اس طرح سوچتے ہیں۔

یہاں ایک تضاد ہے: لوگ دولت چاہتے ہیں کہ دوسروں کو اس کا اشارہ ملے
وہ پسند اور تعریف کی جانی چاہئے. لیکن حقیقت میں وہ دوسرے لوگ اکثر
آپ کی تعریف کر رہے ہیں، اس لیے نہیں کہ وہ دولت کو قابل تعریف نہیں سمجھتے، لیکن
کیونکہ وہ آپ کی دولت کو اپنی خواہش کے لیے ایک معیار کے طور پر استعمال کرتے ہیں۔
.پسند اور تعریف کی

اپنے بیٹے کی پیدائش کے بعد میں نے جو خط لکھا تھا اس میں کہا گیا تھا، "آپ کو لگتا ہے کہ آپ چاہتے ہیں۔
ایک مہنگی کار، ایک فینسی گھڑی، اور ایک بہت بڑا گھر۔ لیکن میں آپ کو بتا رہا ہوں، آپ
مت کرو آپ جو چاہتے ہیں وہ دوسرے لوگوں اور آپ سے احترام اور تعریف ہے۔
لگتا ہے کہ مہنگی چیزیں ہوں گی۔ یہ تقریبا کبھی نہیں کرتا ہے - خاص طور پر
"ان لوگوں سے جن کی آپ عزت اور تعریف کرنا چاہتے ہیں۔

میں نے ایک سرور کے طور پر یہ سیکھا، جب میں نے گاڑی چلانے والے تمام لوگوں کے بارے میں سوچنا شروع کیا۔
اپنے فیراریس میں ہوٹل تک، مجھے گھورتے ہوئے دیکھ رہے تھے۔ لوگوں کو گڑگڑانا چاہیے۔
وہ جہاں بھی گئے، اور مجھے یقین ہے کہ وہ اسے پسند کرتے ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ انہوں نے محسوس کیا۔
.شخصیات

لیکن کیا وہ جانتے تھے کہ میں نے ان کی پرواہ نہیں کی، یا انہیں نوٹس بھی نہیں کیا؟ انہوں نے کیا۔
میں جانتا ہوں کہ میں صرف گاڑی کو دیکھ رہا تھا، اور اپنے آپ کو ڈرائیور میں تصور کر رہا تھا۔
سیٹ؟

کیا انہوں نے یہ سوچ کر فیراری خریدی کہ اس سے ان کی تعریف ہو گی۔
اس بات کا احساس کرتے ہوئے کہ میں — اور ممکنہ طور پر زیادہ تر دوسرے — جو کار سے متاثر ہیں۔

اصل میں انہیں، ڈرائیور نے، ایک لمحے کے لیے سوچا نہیں تھا؟

.کیا یہی خیال بڑے گھروں میں رہنے والوں پر لاگو ہوتا ہے؟ تقریبا یقینی طور پر

زیورات اور کپڑے؟ جی ہاں

یہاں میرا مقصد دولت کے حصول کو ترک کرنے کا نہیں ہے۔ یا فینسی کاریں بھی۔ میں
دونوں کی طرح

یہ ایک لطیف پہچان ہے کہ لوگ عام طور پر احترام کرنے کی خواہش رکھتے ہیں۔
دوسروں کی طرف سے تعریف کی جاتی ہے، اور فینسی چیزیں خریدنے کے لئے پیسے کا استعمال اس سے کم ہوسکتا ہے
آپ کے تصور سے زیادہ. اگر احترام اور تعریف آپ کا مقصد ہے تو محتاط رہیں کہ کیسے
تم اسے تلاش کرو. عاجزی، مہربانی اور ہمدردی آپ کو مزید عزت دلائے گی۔
ہارس پاور سے کہیں زیادہ۔

ہم نے فیراریس کے بارے میں بات نہیں کی ہے۔ کے تضادات کے بارے میں ایک اور کہانی
اگلے باب میں تیز کاریں

9.

Wealth is What You Don't See

Spending money to show people how much money you have is the fastest way to have less money.

پیسے کی بہت سی ستم ظریفی ہوتی ہے۔ یہاں ایک اہم بات ہے: دولت وہ ہے جو آپ نہیں کرتے
دیکھیں
ایک سرور کے طور پر میرا وقت لاس اینجلس میں 2000 کی دہائی کے وسط میں تھا، جب مواد
ظاہری شکل کو آکسیجن کے علاوہ ہر چیز پر فوقیت حاصل تھی۔

اگر آپ فیراری کو ادھر ادھر گاڑی چلاتے ہوئے دیکھتے ہیں، تو آپ بدیہی طور پر مالک کو فرض کر سکتے ہیں۔
کار کی دولت بہت زیادہ ہے - یہاں تک کہ اگر آپ ان پر زیادہ توجہ نہیں دے رہے ہیں۔ لیکن جس طرح
میں نے ان میں سے کچھ لوگوں کو جان لیا مجھے احساس ہوا کہ ہمیشہ ایسا نہیں ہوتا تھا۔
بہت سے لوگ معمولی کامیابیاں تھیں جنہوں نے اپنا بڑا حصہ خرچ کیا۔
کار پر تنخواہ کا چیک۔

مجھے ایک ساتھی یاد ہے جسے ہم راجر کو کال کریں گے۔ وہ میری عمر کے قریب تھا۔ مجھے کوئی اندازہ نہیں تھا
راجر نے کیا کیا۔ لیکن اس نے ایک پورش چلائی، جو لوگوں کے لیے کافی تھی۔
مفروضے کھینچیں.

پھر ایک دن راجر ایک پرانی ہونڈا میں پہنچا۔ اگلے ہفتے بھی اسی طرح، اور
اگلے.

آپ کے پورش کو کیا ہوا؟" میں نے پوچھا۔ اس کے بعد دوبارہ قبضہ کر لیا گیا۔"
اس نے کہا کہ وہ اپنے کار کے قرضے پر نادہندہ ہے۔ شرم و حیا کا لقمہ نہ تھا۔ وہ
اس نے جواب دیا جیسے وہ گیم میں اگلا ڈرامہ بتا رہا ہو۔ ہر مفروضہ
ہوسکتا ہے کہ آپ نے اس کے بارے میں غلط کہا ہو۔ لاس اینجلس راجرز سے بھرا ہوا ہے۔

کی کار چلانے والا کوئی امیر ہو سکتا ہے۔ لیکن صرف ڈیٹا پوائنٹ $100,000
آپ کے پاس ان کی دولت کے بارے میں یہ ہے کہ ان کے پاس ان کے مقابلے میں $100,000 کم ہے۔
اس سے پہلے کہ وہ کار خریدیں (یا $100,000 مزید قرض میں)۔ یہ سب آپ جانتے ہیں۔
ان کے بارے میں.

ہم دولت کا اندازہ اس سے کرتے ہیں جو ہم دیکھتے ہیں، کیونکہ یہی وہ معلومات ہے جو ہم دیکھتے ہیں۔
ہمارے سامنے ہے۔ ہم لوگوں کے بینک اکاؤنٹس یا بروکریج نہیں دیکھ سکتے
بیانات اس لیے ہم مالی کامیابی کا اندازہ لگانے کے لیے ظاہری شکلوں پر انحصار کرتے ہیں۔
کاریں گھروں. انسٹاگرام فوٹو۔

نہ بنا لیں۔ a جدید سرمایہ داری لوگوں کو اس وقت تک جعلی بنانے میں مدد کرتی ہے جب تک کہ وہ اسے
پالی ہوئی صنعت.

لیکن حقیقت یہ ہے کہ دولت وہ ہے جو آپ کو نظر نہیں آتی۔

دولت وہ اچھی کاریں ہیں جو خریدی نہیں جاتیں۔ ہیرے نہیں خریدے۔ دی
گھڑیاں نہیں پہنی گئیں، کپڑے بھول گئے اور فرسٹ کلاس اپ گریڈ میں کمی آئی۔
دولت مالیاتی اثاثے ہیں جو ابھی تک آپ کے سامان میں تبدیل نہیں ہوئے ہیں۔
دیکھیں

ہم دولت کے بارے میں ایسا نہیں سوچتے، کیونکہ آپ کس چیز کو سیاق و سباق کے مطابق نہیں بنا سکتے
تم نہیں دیکھ سکتے

گلوکارہ ریحانہ زیادہ خرچ کرنے کے بعد تقریبا دیوالیہ ہوگئیں اور اس پر مقدمہ دائر کردیا۔
مشیر خزانہ. مشیر نے جواب دیا: "کیا واقعی اسے بتانا ضروری تھا؟
کہ اگر آپ چیزوں پر پیسہ خرچ کرتے ہیں، تو آپ چیزوں کے ساتھ ختم ہوجائیں گے اور نہیں۔
پیسے؟[3] [0]

آپ ہنس سکتے ہیں، اور براہ کرم ایسا کریں۔ لیکن جواب ہے، ہاں، لوگوں کو ہونا ضروری ہے۔
بتایا کہ. جب زیادہ تر لوگ کہتے ہیں کہ وہ کروڑ پتی بننا چاہتے ہیں، وہ کیا؟
اس کا اصل مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ "میں ایک ملین ڈالر خرچ کرنا چاہوں گا۔" اور وہ ہے۔
لفظی طور پر ایک کروڑ پتی ہونے کے برعکس۔

سرمایہ کار بل مان نے ایک بار لکھا: "امیر محسوس کرنے کا اس سے تیز رفتار کوئی طریقہ نہیں ہے۔
واقعی اچھی چیزوں پر بہت سارے پیسے خرچ کریں۔ لیکن امیر ہونے کا طریقہ خرچ کرنا ہے۔
آپ کے پاس پیسہ ہے، اور پیسہ خرچ نہ کریں جو آپ کے پاس نہیں ہے۔ واقعی ایسا ہی ہے۔
سادہ

یہ بہترین مشورہ ہے، لیکن یہ کافی حد تک نہیں جا سکتا. ہونے کا واحد راستہ
دولت مند یہ ہے کہ وہ پیسہ خرچ نہ کریں جو آپ کے پاس ہے۔ یہ صرف واحد نہیں ہے۔
دولت جمع کرنے کا طریقہ؛ یہ دولت کی تعریف ہے۔

ہمیں امیر اور امیر کے درمیان فرق کی وضاحت کرنے میں محتاط رہنا چاہئے۔ یہ ہے
سیمنٹکس سے زیادہ۔ فرق نہ جاننا بے شمار کا ذریعہ ہے۔
غریب پیسے کے فیصلے.

امیر ایک موجودہ آمدنی ہے۔ کوئی شخص $100,000 کی کار چلا رہا ہے۔
یقینی طور پر امیر، کیونکہ اگر انہوں نے قرض کے ساتھ کار خریدی ہے تو آپ کو ایک کی ضرورت ہے۔
ماہانہ ادائیگی کو برداشت کرنے کے لیے آمدنی کی مخصوص سطح۔ ان کے ساتھ بھی وہی جو
بڑے گھروں میں رہتے ہیں۔ امیر لوگوں کو تلاش کرنا مشکل نہیں ہے۔ وہ اکثر ان سے باہر جاتے ہیں
خود کو پہچاننے کا طریقہ۔

لیکن دولت چھپی ہوئی ہے۔ اس کی آمدنی خرچ نہیں ہوئی۔ دولت ایک آپشن ہے ابھی تک نہیں۔
،بعد میں کچھ خریدنے کے لیے لے جایا گیا۔ اس کی قیمت آپ کو اختیارات پیش کرنے میں مضمر ہے
لچک، اور ایک دن کی ترقی آپ کے حق سے زیادہ چیزیں خرید سکتے ہیں۔
ابھی.

،خوراک اور ورزش ایک مفید مشابہت پیش کرتے ہیں۔ وزن کم کرنا بدنام زمانہ مشکل ہے
The یہاں تک کہ ان لوگوں کے درمیان جو زوردار ورزش کا کام کرتے ہیں۔ اپنی کتاب
:باڈی، بل برائسن بتاتے ہیں کہ کیوں

امریکہ میں ہونے والی ایک تحقیق میں پتا چلا ہے کہ لوگ ان کی تعداد کو زیادہ سمجھتے ہیں۔
وہ کیلوریز جو انہوں نے ایک ورزش میں چار کے عنصر سے جلائی تھیں۔ وہ بھی تب
اوسطاً، تقریباً دوگنا زیادہ کیلوریز جتنی انہوں نے ابھی جلائی تھیں۔
بند... حقیقت یہ ہے کہ آپ بہت ساری ورزشیں کھا کر تیزی سے ختم کر سکتے ہیں۔
کھانا، اور ہم میں سے اکثر کرتے ہیں۔

ورزش امیر ہونے کی طرح ہے۔ آپ سوچتے ہیں، "میں نے کام کیا اور اب میں اس کا مستحق ہوں۔
اپنے آپ کو ایک بڑے کھانے کا علاج کرو۔" دولت ٹھکرا رہی ہے کہ کھانے کا علاج کریں اور
اصل میں خالص کیلوری جلاتا ہے. یہ مشکل ہے، اور خود پر قابو کی ضرورت ہے۔ لیکن یہ
آپ کیا کر سکتے ہیں اور جو آپ اسے کرنے کا انتخاب کرتے ہیں اس کے درمیان فرق پیدا کرتا ہے۔
وقت کے ساتھ آپ کو جمع کرتا ہے.

ہم میں سے بہت سے لوگوں کے لیے مسئلہ یہ ہے کہ امیر رول ماڈل تلاش کرنا آسان ہے۔ یہ ہے
امیر لوگوں کو تلاش کرنا مشکل ہے کیونکہ تعریف کے مطابق ان کی کامیابی زیادہ ہے۔
چھپا ہوا

یقیناً ایسے امیر لوگ ہیں جو بہت زیادہ رقم بھی خرچ کرتے ہیں۔
سامان لیکن ان صورتوں میں بھی جو ہم دیکھتے ہیں وہ ان کی دولت ہے نہ کہ ان کی دولت۔
ہم وہ کاریں دیکھتے ہیں جو انہوں نے خریدنے کے لیے منتخب کیں اور شاید وہ اسکول جسے وہ منتخب کرتے ہیں۔
اپنے بچوں کو بھیجیں۔ ہم بچت، ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس، یا نہیں دیکھتے ہیں۔
سرمایہ کاری کے محکموں. ہم وہ گھر دیکھتے ہیں جو انہوں نے خریدے تھے، نہ کہ وہ گھر
اگر وہ خود کو پتلا کرتے تو خرید سکتے تھے۔

یہاں خطرہ یہ ہے کہ میرے خیال میں زیادہ تر لوگ، گہرے نیچے، دولت مند بننا چاہتے ہیں۔
وہ آزادی اور لچک چاہتے ہیں، جو مالیاتی اثاثے ابھی تک نہیں ہیں۔

خرچ آپ کو دے سکتا ہے۔ لیکن یہ ہم میں اتنا پیوست ہے کہ پیسہ رکھنا ہے۔
پیسہ خرچ کرتے ہیں جو ہمیں اس پابندی کو دیکھنے کے لئے نہیں ملتا ہے جو حقیقت میں ہونے کی ضرورت ہے۔
دولت مند اور چونکہ ہم اسے نہیں دیکھ سکتے، اس لیے اس کے بارے میں جاننا مشکل ہے۔

لوگ تقلید سے سیکھنے میں اچھے ہیں۔ لیکن دولت کی پوشیدہ فطرت
،دوسروں کی نقل کرنا اور ان کے طریقوں سے سیکھنا مشکل بناتا ہے۔ اس کے مرنے کے بعد
رونالڈ ریڈ بہت سے لوگوں کا مالی رول ماڈل بن گیا۔ اسے شیر کیا گیا تھا۔
میڈیا میں اور سوشل میڈیا پر پسند کیا گیا۔ لیکن وہ کسی کا مالی نہیں تھا۔
جب وہ جی رہا تھا تو رول ماڈل کیونکہ اس کی دولت کی ایک ایک پائی تھی۔
پوشیدہ، یہاں تک کہ ان کے لیے بھی جو اسے جانتے تھے۔

تصور کریں کہ اگر آپ پڑھ نہیں سکتے تو لکھنا سیکھنا کتنا مشکل ہوگا۔
عظیم مصنفین کے کام. آپ کا الہام کون ہوگا؟ تم کون ہو گا
تعریف آپ کس کی اہم چالوں اور تجاویز پر عمل کریں گے؟ یہ بنائے گا
ایسی چیز جو پہلے سے ہی مشکل سے بھی مشکل ہے۔ کس چیز سے سیکھنا مشکل ہے۔
تم نہیں دیکھ سکتے جس سے یہ بتانے میں مدد ملتی ہے کہ بہت سے لوگوں کے لیے اسے بنانا اتنا مشکل کیوں ہے۔
دولت

دنیا ایسے لوگوں سے بھری پڑی ہے جو معمولی نظر آتے ہیں لیکن حقیقت میں دولت مند ہیں۔
اور وہ لوگ جو امیر نظر آتے ہیں جو دیوالیہ پن کے استرا کے کنارے پر رہتے ہیں۔ رکھو
اس بات کو ذہن میں رکھیں جب جلدی سے دوسروں کی کامیابی کا اندازہ لگاتے ہو اور اپنی کامیابی کا تعین کرتے ہو۔
مقاصد

▪

اگر دولت وہ ہے جسے آپ خرچ نہیں کرتے تو کیا فائدہ؟ اچھا، مجھے قائل کرنے دو
آپ پیسے بچانے کے لیے۔

10.

Save Money

The only factor you can control generates one of the only things that matters. How wonderful.

میں آپ کو پیسے بچانے کے لیے قائل کرتا ہوں۔

زیادہ دیر نہیں لگے گی۔

لیکن یہ ایک عجیب کام ہے، ہے نا؟
کیا پیسے بچانے کے لیے لوگوں کو قائل کرنے کی ضرورت ہے؟

میرا مشاہدہ یہ ہے کہ، ہاں، بہت سے لوگ کرتے ہیں۔

آمدنی کی ایک خاص سطح سے گزرنے والے لوگ تین گروہوں میں آتے ہیں: وہ جو
بچائیں، جو نہیں سوچتے کہ وہ بچا سکتے ہیں، اور جو نہیں سوچتے کہ وہ بچا سکتے ہیں۔
بچانے کی ضرورت ہے؟

یہ آخری دو کے لیے ہے۔

▪

پہلا خیال — سادہ، لیکن نظر انداز کرنا آسان — وہ ہے دولت کی تعمیر
آپ کی آمدنی یا سرمایہ کاری کے منافع سے بہت کم تعلق ہے، اور بہت کچھ کرنا ہے۔
آپ کی بچت کی شرح کے ساتھ۔

کارکردگی کی طاقت کے بارے میں ایک فوری کہانی۔

کی دہائی میں دنیا کو ایسا لگتا تھا جیسے تیل ختم ہو رہا ہے۔ حساب کتاب 1970
مشکل نہیں تھی: عالمی معیشت نے بہت زیادہ تیل استعمال کیا، عالمی معیشت تھی۔
بڑھتی ہوئی، اور تیل کی مقدار جو ہم ڈرل کر سکتے تھے برقرار نہیں رہ سکتے۔

ہمارا تیل ختم نہیں ہوا، شکر ہے۔ لیکن یہ صرف اس لیے نہیں تھا کہ ہم
زیادہ تیل ملا، یا اسے زمین سے نکالنے میں بھی بہتر ہو گیا۔
تیل کے بحران پر قابو پانے کی سب سے بڑی وجہ یہ ہے کہ ہم نے تعمیر شروع کی۔
کاریں، فیکٹریاں، اور گھر جو پہلے سے زیادہ توانائی کی بچت کرتے ہیں۔
ہونا امریکہ آج اپنے جی ڈی پی کے مقابلے میں فی ڈالر 60% کم توانائی استعمال کرتا ہے۔
میں کیا۔[32] سڑک پر چلنے والی تمام گاڑیوں کا اوسط میل فی گیلن ہے۔ 1950

کے بعد سے دوگنا۔ اے 1975
2019 Chevy Suburban (بے حد بڑی SUV) 18.1 اوسط MPG.

دنیا نے اپنے پاس موجود توانائی کو بڑھا کر نہیں بلکہ اپنی "توانائی کی دولت" میں اضافہ کیا۔
اس کی ضرورت کی توانائی کو کم کرکے۔ امریکی تیل اور گیس کی پیداوار ہے۔
کے بعد سے 65 فیصد اضافہ ہوا، جبکہ تحفظ اور کارکردگی اس سے زیادہ ہے۔ 1975
ہم اس توانائی کے ساتھ کیا کر سکتے ہیں دوگنا کر دیا. تو یہ دیکھنا آسان ہے کہ کون سا ہے۔
.زیادہ اہمیت رکھتا ہے

یہاں اہم بات یہ ہے کہ زیادہ توانائی تلاش کرنا ہمارے بس سے باہر ہے۔
کنٹرول اور غیر یقینی صورتحال میں ڈوبا ہوا ہے، کیونکہ یہ ایک پھسلن آمیزے پر انحصار کرتا ہے۔
صحیح ارضیات، جغرافیہ، موسم، اور جغرافیائی سیاست۔ لیکن

ہم جو توانائی استعمال کرتے ہیں اس سے زیادہ کارآمد بنا ہمارے کنٹرول میں ہے۔
100% ہلکی کار خریدنے یا بائیک چلانے کا فیصلہ آپ پر ہے اور اس کا
کارکردگی کو بہتر بنانے کا موقع۔

ہمارے پیسوں کا بھی یہی حال ہے۔

سرمایہ کاری کی واپسی آپ کو امیر بنا سکتی ہے۔ لیکن چاہے ایک سرمایہ کاری کی حکمت عملی
کام کرے گا، اور یہ کب تک کام کرے گا، اور کیا مارکیٹیں کریں گی۔
تعاون، ہمیشہ شک میں ہے. نتائج غیر یقینی صورتحال میں گھرے ہوئے ہیں۔

ذاتی بچت اور کفایت شعاری — مالیات کا تحفظ اور کارکردگی — ہیں۔
100% پیسے کی مساوات کے وہ حصے جو آپ کے کنٹرول میں زیادہ ہیں اور ان کے پاس
مستقبل میں اتنے ہی موثر ہونے کا امکان جتنا وہ آج ہیں۔

اگر آپ دولت کی تعمیر کو ایسی چیز کے طور پر دیکھتے ہیں جس کے لیے زیادہ رقم کی ضرورت ہوگی یا
بڑی سرمایہ کاری کی واپسی، آپ توانائی کی طرح مایوسی کا شکار ہو سکتے ہیں۔
تباہ کن 1970 کی دہائی میں تھے۔ آگے کا راستہ مشکل اور آپ سے باہر لگتا ہے۔
اختیار.

اگر آپ اسے اپنی کفایت شعاری اور کارکردگی، تقدیر سے تقویت یافتہ سمجھتے ہیں۔
واضح ہے.

دولت آپ کے خرچ کرنے کے بعد صرف جمع ہونے والا بچا ہوا حصہ ہے۔
اور چونکہ آپ زیادہ آمدنی کے بغیر دولت بنا سکتے ہیں، لیکن کوئی موقع نہیں ہے۔
اعلی بچت کی شرح کے بغیر دولت کی تعمیر، یہ واضح ہے کہ کون سا اہم ہے۔
مزید.

زیادہ اہم بات یہ ہے کہ دولت کی قدر آپ کی ضرورت سے متعلق ہے۔

کہو کہ آپ اور میری دولت ایک جیسی ہے۔

اور کہو کہ تم مجھ سے بہتر سرمایہ کار ہو۔ میں 8% سالانہ منافع کما سکتا ہوں اور
آپ 12% سالانہ منافع کما سکتے ہیں۔

لیکن میں اپنے پیسوں سے زیادہ موثر ہوں۔ آئیے کہتے ہیں کہ مجھے آدھی ضرورت ہے۔
خوش رہنے کے لیے پیسہ جب کہ آپ کا طرز زندگی آپ کے اثاثوں کی طرح تیز ہوتا ہے۔

میں بدتر سرمایہ کار ہونے کے باوجود آپ سے بہتر ہوں۔ میں مزید حاصل کر رہا ہوں۔
کم منافع کے باوجود میری سرمایہ کاری سے فائدہ۔

آمدنی کا بھی یہی حال ہے۔ کم پیسوں سے خوش رہنا سیکھنا تخلیق کرتا ہے۔
آپ کے پاس جو کچھ ہے اور جو آپ چاہتے ہیں اس کے درمیان ایک فاصلہ — آپ کے خلا کی طرح
اپنے پے چیک کو بڑھانے سے حاصل کریں، لیکن آپ کے کنٹرول میں آسان اور زیادہ۔

ایک اعلی بچت کی شرح کا مطلب ہے کہ آپ کے مقابلے میں کم اخراجات ہوں دوسری صورت میں،
اور اخراجات کم ہونے کا مطلب ہے کہ آپ کی بچتیں اس سے کہیں زیادہ ہو جائیں گی۔
اگر آپ نے زیادہ خرچ کیا۔

اس کے بارے میں اس تناظر میں سوچیں کہ کتنا وقت اور محنت خرچ ہوتی ہے۔
سالانہ سرمایہ کاری کی بہتر کارکردگی کا 0.1% حاصل کرنا—لاکھوں گھنٹے
تحقیق، پیشہ ور افراد کی طرف سے دسیوں اربوں ڈالر کی کوششیں — اور یہ ہے۔
یہ دیکھنا آسان ہے کہ ممکنہ طور پر زیادہ اہم یا پیچھا کرنے کے قابل کیا ہے۔

ایسے پیشہ ور سرمایہ کار ہیں جو ہفتے میں 80 گھنٹے دسواں حصہ ڈالنے کے لیے پیستے ہیں۔
جب دو یا تین بھرے ہوں تو ان کی واپسی کی طرف فیصد پوائنٹ
طرز زندگی کے فیصد پوائنٹس ان کے مالیات میں پھولتے ہیں جن کا استحصال کیا جاسکتا ہے۔
کم کوشش کے ساتھ.

بڑی سرمایہ کاری کی واپسی اور موٹی تنخواہیں حیرت انگیز ہیں جب وہ ہوسکتے ہیں۔
حاصل کیا، اور کچھ انہیں حاصل کر سکتے ہیں. لیکن حقیقت یہ ہے کہ بہت کچھ ہے۔
مالیاتی مساوات کے ایک طرف کی کوشش اور بہت کم اس میں ڈال دی گئی۔
دوسرے زیادہ تر لوگوں کے لئے ایک موقع ہے.

آمدنی کی ایک خاص سطح سے گزرنے کے بعد، آپ کو صرف وہی چیز چاہیے جو نیچے بیٹھی ہے۔
آپ کی انا

ہر ایک کو بنیادی باتوں کی ضرورت ہے۔ ایک بار جب وہ احاطہ کر لیتے ہیں تو اس کی ایک اور سطح ہوتی ہے۔
،آرام دہ بنیادی باتیں، اور ماضی میں ایسی بنیادی باتیں ہیں جو دونوں آرام دہ ہیں
.دل لگی، اور روشن خیال

لیکن مادیت پرستی کی ایک بہت کم سطح سے آگے خرچ کرنا زیادہ تر عکاسی ہے۔
انا کے قریب آمدن، لوگوں کو یہ دکھانے کے لیے پیسہ خرچ کرنے کا ایک طریقہ کہ آپ
پیسہ ہے (یا تھا)۔

اس کے بارے میں اس طرح سوچیں، اور آپ کو بڑھانے کے سب سے طاقتور طریقوں میں سے ایک
بچت آپ کی آمدنی بڑھانے کے لیے نہیں ہے۔ یہ آپ کی عاجزی کو بڑھانے کے لیے ہے۔

جب آپ بچت کو اپنی انا اور آپ کی آمدنی کے درمیان فرق کے طور پر بیان کرتے ہیں۔
سمجھیں کہ معقول آمدنی والے بہت سے لوگ اتنی کم بچت کیوں کرتے ہیں۔ یہ روزانہ کی بات ہے۔
اپنے مور کے پروں کو ان کے بیرونی حصے تک پھیلانے کے لیے جبلتوں کے خلاف جدوجہد کریں۔
محدود کریں اور دوسروں کے ساتھ ایسا ہی کرتے رہیں۔

وہ لوگ جن کے پاس ذاتی مالیاتی کامیابی پائیدار ہے — ضروری نہیں کہ وہ لوگ
زیادہ آمدنی - دوسروں کی باتوں کو نقصان نہ پہنچانے کا رجحان رکھتے ہیں۔
.ان کے بارے میں سوچو

اس لیے لوگوں کی بچت کرنے کی صلاحیت ان کے اختیار میں ہے جتنا کہ وہ کر سکتے ہیں۔
سوچو

کم خرچ کرکے بچت پیدا کی جاسکتی ہے۔

اگر آپ کم چاہتے ہیں تو آپ کم خرچ کر سکتے ہیں۔

اور آپ کم خواہش کریں گے اگر آپ اس بات کی کم پرواہ کریں گے کہ دوسرے آپ کے بارے میں کیا سوچتے ہیں۔

جیسا کہ میں اس کتاب میں اکثر بحث کرتا ہوں، پیسہ نفسیات پر زیادہ انحصار کرتا ہے۔
.مالیات

اور آپ کو بچانے کے لیے کسی خاص وجہ کی ضرورت نہیں ہے۔

کچھ لوگ گھر، یا نئی کار، یا پر کم ادائیگی کے لیے پیسے بچاتے ہیں۔
ریٹائرمنٹ کے لیے

یہ یقیناً بہت اچھا ہے۔

لیکن بچت کے لیے کسی خاص چیز کی خریداری کے مقصد کی ضرورت نہیں ہے۔

آپ صرف بچت کی خاطر بچا سکتے ہیں۔ اور واقعی آپ کو چاہئے۔ ہر کوئی
چاہئے

صرف ایک خاص مقصد کے لیے بچت کرنا قابلِ پیشین گوئی دنیا میں معنی رکھتا ہے۔ لیکن ہمارا
نہیں ہے بچت جہنم کو حیران کرنے کی زندگی کی ناگزیر صلاحیت کے خلاف ایک ہیج ہے۔
بدترین ممکنہ لمحے میں آپ سے باہر۔

بچت کا ایک اور فائدہ جو خرچ کے مقصد سے منسلک نہیں ہے وہ ہے جو ہم ہیں۔
باب 7 میں بحث کی گئی ہے: اپنے وقت پر کنٹرول حاصل کرنا۔

ہر کوئی جانتا ہے کہ ٹھوس چیزیں پیسہ خریدتا ہے۔ غیر محسوس چیز ہے۔
اپنے سر کو لپیٹنا مشکل ہے، لہذا یہ کسی کا دھیان نہیں جاتا ہے۔ لیکن
پیسے کے غیر محسوس فوائد کہیں زیادہ قیمتی اور قابل ہو سکتے ہیں۔
اپنی خوشی کو ان ٹھوس چیزوں سے بڑھانا جو واضح اہداف ہیں۔

ہماری بچتوں کا۔
خرچ کے ہدف کے بغیر بچت آپ کو اختیارات اور لچک دیتی ہے،
انتظار کرنے کی صلاحیت اور اچھالنے کا موقع۔ یہ آپ کو سوچنے کا وقت دیتا ہے۔ یہ
آپ کو اپنی شرائط پر کورس تبدیل کرنے دیتا ہے۔

ہر تھوڑی سی بچت مستقبل میں ایک نقطہ لینے کے مترادف ہے جو ہوتا
کسی اور کی ملکیت ہے اور اسے اپنے آپ کو واپس دینا۔

آپ کے وقت پر یہ لچک اور کنٹرول ایک ان دیکھی واپسی ہے۔
دولت

بینک میں نقدی پر واپسی کیا ہے جو آپ کو تبدیل کرنے کا اختیار دیتا ہے۔
کیریئر، یا جلد ریٹائر ہونا، یا فکر سے آزادی؟
میں کہوں گا کہ یہ بے حساب ہے۔

یہ دو طرح سے بے حساب ہے۔ یہ اتنا بڑا اور اہم ہے کہ ہم اسے نہیں لگا سکتے
اس پر قیمت. لیکن یہ لفظی طور پر بھی بے حساب ہے — ہم اسے اپنی طرح ناپ نہیں سکتے
سود کی شرح کی پیمائش کر سکتے ہیں - اور جس چیز کی ہم پیمائش نہیں کر سکتے اس کی طرف ہمارا رجحان ہے۔
نظر انداز

جب آپ کو اپنے وقت پر کنٹرول نہیں ہوتا ہے، تو آپ کو قبول کرنے پر مجبور کیا جاتا ہے۔
جو بھی بری قسمت آپ کے راستے میں پھینک دیا جاتا ہے. لیکن اگر آپ کے پاس لچک ہے تو آپ کے پاس ہے۔
آپ کی گود میں گرنے کے بغیر دماغی مواقع کا انتظار کرنے کا وقت۔ یہ ایک
آپ کی بچت پر پوشیدہ واپسی۔

بینک میں بچت جو 0% سود کماتی ہے حقیقت میں ایک پیدا کر سکتی ہے۔
کے ساتھ نوکری لینے کے لیے لچک فراہم کرتے ہیں۔ a غیر معمولی واپسی اگر وہ آپ کو
کم تنخواہ لیکن زیادہ مقصد، یا سرمایہ کاری کے مواقع کا انتظار کریں۔
اس وقت آئیں جب لچک نہ رکھنے والے مایوس ہو جائیں۔

اور وہ پوشیدہ واپسی زیادہ اہم ہوتی جارہی ہے۔

دنیا ہائپر لوکل ہوا کرتی تھی۔ صرف 100 سال پہلے کا 75٪
بقول امریکیوں کے پاس نہ تو ٹیلی فون تھا اور نہ ہی باقاعدہ میل سروس
مورخ رابرٹ گورڈن۔ اس نے مقابلہ ہائپر لوکل بنا دیا۔ ایک کارکن
صرف اوسط ذہانت کے ساتھ ان کے شہر میں سب سے بہتر ہو سکتا ہے، اور وہ مل گئے
ان کے ساتھ بہترین سلوک کیا گیا کیونکہ انہیں ہوشیار سے مقابلہ کرنے کی ضرورت نہیں تھی۔
دوسرے شہر میں کارکن۔

یہ اب بدل گیا ہے۔

ایک ہائپر کنیکٹڈ دنیا کا مطلب ہے کہ آپ جس ٹیلنٹ پول میں مقابلہ کرتے ہیں وہ ختم ہو گیا ہے۔
آپ کے شہر میں سینکڑوں یا ہزاروں سے لاکھوں یا اربوں تک پھیلے ہوئے ہیں۔
دنیا پر پھیلا ہوا. یہ خاص طور پر ان ملازمتوں کے لیے درست ہے جو کام پر انحصار کرتے ہیں۔
آپ کے سر بمقابلہ آپ کے پٹھوں کے ساتھ: تعلیم، مارکیٹنگ، تجزیہ،
مشاورت، اکاؤنٹنگ، پروگرامنگ، صحافت، اور یہاں تک کہ طب
عالمی ٹیلنٹ پولز میں تیزی سے مقابلہ کرنا۔ اس میں مزید فیلڈز آئیں گی۔
زمرہ بطور ڈیجیٹائزیشن عالمی حدود کو مٹا دیتا ہے — جیسا کہ "سافٹ ویئر کھاتا ہے۔
دنیا، جیسا کہ وینچر کیپیٹلسٹ مارک اینڈریسن کہتے ہیں۔

ایک سوال جو آپ کو اپنے مقابلے کی حد کے پھیلتے ہی پوچھنا چاہیے،
"میں کیسے الگ رہوں؟"

میں کامیاب ہوتے ہیں" اس کا مطلب ہے کہ SAT کا تمغہ بہت سے نوجوانوں کے لیے تقریباً 600 افراد ہر ایک
سال مزید 7,000 مٹھی بھر پوائنٹس کے اندر آتے ہیں۔ جیتنے والے سب میں
اور گلوبلائزڈ دنیا میں اس قسم کے لوگ تیزی سے آپ کے براہ راست ہوتے جارہے ہیں۔
حریف

انٹیلی جنس ایسی دنیا میں قابل اعتماد فائدہ نہیں ہے جو بن گئی ہے۔
جڑا ہوا جیسا کہ ہمارا ہے۔

لیکن لچک ہے۔

ایک ایسی دنیا میں جہاں ذہانت انتہائی مسابقتی اور بہت سی پچھلی ہے۔
تکنیکی مہارتیں خودکار بن گئی ہیں، مسابقتی فوائد کی طرف جھکاؤ
باریک اور نرم مہارتیں—جیسے مواصلت، ہمدردی، اور، شاید زیادہ تر
.سب سے، لچک

اگر آپ کے پاس لچک ہے تو آپ اپنے دونوں میں اچھے مواقع کا انتظار کر سکتے ہیں۔
کیریئر اور آپ کی سرمایہ کاری کے لیے۔ آپ کو قابل ہونے کا ایک بہتر موقع ملے گا۔
ضرورت پڑنے پر نیا ہنر سیکھنا۔ آپ پیچھا کرنے کی کم عجلت محسوس کریں گے۔
وہ حریف جو وہ کام کر سکتے ہیں جو آپ نہیں کر سکتے، اور ان کے پاس تلاش کرنے کے لیے مزید راہیں ہیں۔
،آپ کا جذبہ اور آپ کی اپنی رفتار سے آپ کا مقام۔ آپ کو ایک نیا معمول مل سکتا ہے
ایک سست رفتار، اور مفروضوں کے مختلف سیٹ کے ساتھ زندگی کے بارے میں سوچیں۔ دی
جب زیادہ تر دوسرے نہیں کر سکتے تو ان چیزوں کو کرنے کی صلاحیت چند چیزوں میں سے ایک ہے۔

جو آپ کو ایک ایسی دنیا میں الگ کر دے گا جہاں ذہانت نہیں رہی
.پائیدار فائدہ

اپنے وقت اور اختیارات پر زیادہ کنٹرول رکھنا ان میں سے ایک بنتا جا رہا ہے۔
دنیا کی سب سے قیمتی کرنسی۔

اس لیے زیادہ لوگ کر سکتے ہیں، اور زیادہ لوگوں کو پیسے بچانا چاہیے۔

آپ جانتے ہیں کہ انہیں اور کیا کرنا چاہئے؟ اتنا عقلی بننے کی کوشش کرنا بند کرو۔ مجھے کرنے دیجئے
آپ کو بتائیں کیوں

11.

Reasonable > Rational

Aiming to be mostly reasonable works
better than trying to be
coldly rational.

آپ اسپریڈشیٹ نہیں ہیں۔ آپ ایک شخص ہیں۔ ایک پریشان، جذباتی شخص۔

مجھے یہ معلوم کرنے میں تھوڑا وقت لگا، لیکن ایک بار جب اس پر کلک کیا تو مجھے احساس ہوا کہ یہ ان میں سے ایک ہے۔
فنانس کے سب سے اہم حصے۔

اس کے ساتھ کچھ ایسا آتا ہے جسے اکثر نظر انداز کر دیا جاتا ہے: بننے کا ارادہ نہ کریں۔
مالی فیصلے کرتے وقت ٹھنڈے مزاج سے صرف خوبصورت بننے کا مقصد
معقول معقول زیادہ حقیقت پسندانہ ہے اور آپ کے پاس اس کا بہتر موقع ہے۔
طویل عرصے تک اس کے ساتھ قائم رہنا، جو سب سے زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔
پیسے کا انتظام

آپ کو دکھانے کے لیے کہ میرا کیا مطلب ہے، میں آپ کو ایک ایسے لڑکے کی کہانی سناتا ہوں جس نے کوشش کی۔
ملیریا کے ساتھ آتشک کا علاج.

▪

ویں صدی کے دو منفرد ماہر نفسیات تھے Julius Wagner-Jauregg 19
مہارتیں: وہ نمونوں کو پہچاننے میں اچھا تھا، اور جسے دوسروں نے "پاگل" کے طور پر دیکھا
اسے محض "جرات مند" پایا۔

اس کی خاصیت شدید نیوروسیفلیس کے مریض تھے - پھر ایک مہلک تشخیص
بغیر معلوم علاج کے۔ اس نے ایک نمونہ دیکھنا شروع کیا: آتشک کے مریض
اگر انہیں طویل عرصے تک رہنے کی اضافی بدقسمتی ہوئی تو صحت یاب ہونے کا رجحان تھا۔
کسی غیر متعلقہ بیماری سے بخار۔

نے فرض کیا کہ یہ ایک کباڑ کی وجہ سے ہے جو اس کے آس پاس تھا۔ Wagner-Jauregg
صدیوں لیکن ڈاکٹروں کو اچھی طرح سے سمجھ نہیں آئی: بخار مدد کرنے میں ایک کردار ادا کرتا ہے۔
جسم انفیکشن سے لڑتا ہے.

چنانچہ وہ منطقی انجام تک پہنچا۔

نے کم عمر کے مریضوں کو انجیکشن لگانا شروع کیا۔ Wagner-Jauregg کی دہائی کے اوائل میں 1900
ٹائیفائیڈ، ملیریا اور چیچک کے تناؤ بخار کو متحرک کرنے کے لیے کافی مضبوط ہوتے ہیں۔
ان کے آتشک کو مار ڈالو۔ یہ اتنا ہی خطرناک تھا جتنا یہ لگتا ہے۔ اس کے کچھ
مریض علاج کے دوران دم توڑ گئے۔ وہ آخر کار کے ایک کمزور ورژن پر طے ہوا۔

ملیریا، کیونکہ اس کا مؤثر طریقے سے کچھ کے بعد کوئینین کے ساتھ مقابلہ کیا جا سکتا ہے۔
ہڈیوں کو ہلانے والے بخار کے دن۔

کچھ المناک آزمائش اور غلطی کے بعد اس کا تجربہ کارگر ثابت ہوا۔ ویگنر جاورگ
اطلاع دی گئی کہ آتشک کے 10 میں سے 6 مریضوں کا علاج "ملیریا تھراپی" سے کیا جاتا ہے۔
صحت یاب ہوئے، 10 میں سے 3 مریضوں کے مقابلے میں اکیلے رہ گئے۔ اس نے جیت لیا۔
میں طب میں نوبل انعام۔ تنظیم آج نوٹ کرتی ہے: "اہم 1927
وہ کام جس سے ویگنر جاورگ نے اپنی پوری زندگی میں کام کیا۔
بخار میں مبتلا کرکے دماغی بیماری کا علاج کرنے کی کوشش کریں۔

پینسلن نے آخرکار آتشک کے مریضوں کے لیے ملیریو تھراپی کو متروک کر دیا،
تاریخ کے واحد ڈاکٹروں میں سے ایک ہیں۔ Wagner-Jauregg شکر خدا کا. لیکن
جنہوں نے نہ صرف انفیکشن سے لڑنے میں بخار کے کردار کو تسلیم کیا، بلکہ
علاج کے طور پر تجویز کیا.

بخار ہمیشہ اتنا ہی خوفزدہ رہا ہے جتنا کہ وہ پراسرار ہیں۔ قدیم رومیوں
کی عبادت کی، دیوی جو لوگوں کو بخار سے بچاتی تھی۔ تعویذ Febris
اسے تسلی دینے کے لیے مندروں میں چھوڑ دیا گیا تھا، اس امید پر کہ وہ اگلے دور سے بچ جائے گی۔
کانپنا

کسی چیز پر تھا۔ بخار حادثاتی نہیں ہیں۔ Wagner-Jauregg لیکن
پریشانیاں وہ جسم کی بحالی کے راستے میں ایک کردار ادا کرتے ہیں. اب ہمارے پاس ہے۔
انفیکشن سے لڑنے میں بخار کی افادیت کے بہتر، زیادہ سائنسی ثبوت۔ اے
جسم کے درجہ حرارت میں ایک ڈگری اضافہ کو سست دکھایا گیا ہے۔
کے عنصر سے کچھ وائرسوں کی نقل کی شرح۔ "متعدد تفتیش کار 200
بخار ظاہر کرنے والے مریضوں میں بہتر نتائج کی نشاندہی کی ہے۔
پیپر لکھتا ہے۔[3] [4] سیئٹل چلڈرن ہسپتال میں اس کا ایک سیکشن شامل ہے۔ NIH
ان والدین کو تعلیم دینے کے لیے ویب سائٹ جو ان کی تعداد میں معمولی اضافے سے گھبرا سکتے ہیں۔
بچے کا درجہ حرارت: "بخار جسم کے مدافعتی نظام کو چالو کر دیتے ہیں۔ وہ مدد کرتے ہیں۔
کے درمیان عام بخار اچھے ہوتے ہیں۔ f °جسم انفیکشن سے لڑتا ہے۔ 100° اور 104
بیمار بچوں کے لیے۔"[3] [5]

لیکن یہ وہ جگہ ہے جہاں سائنس ختم ہوتی ہے اور حقیقت اپنی جگہ لے لیتی ہے۔

بخار کو تقریباً عالمی سطح پر ایک بری چیز کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔ ان کا علاج ادویات سے کیا جاتا ہے۔
ٹائلینول کی طرح ان کو جلد سے جلد کم کرنا۔ لاکھوں کے باوجود
ایک دفاعی طریقہ کار کے طور پر ارتقاء کے سال، کوئی والدین، کوئی مریض، چند

ڈاکٹرز، اور یقینی طور پر کوئی بھی دوا کمپنی بخار کو ایک کے سوا کچھ نہیں سمجھتی
بدقسمتی جسے ختم کیا جانا چاہیے۔

یہ نظریات معروف سائنس سے میل نہیں کھاتے۔ ایک مطالعہ دو ٹوک تھا:
کی ترتیب میں عام ہے اور ممکنہ طور پر اس سے متعلق ہے۔ ICU بخار کا علاج"
ہاورڈ مارکل[3] [6]،ثبوت پر مبنی عمل کے بجائے معیاری عقیدہ۔"
میڈیسن کی تاریخ کے لئے مرکز کے ڈائریکٹر، ایک بار بخار کے بارے میں کہا
فوبیا: "یہ ثقافتی طریقے ہیں جو اتنے ہی وسیع پیمانے پر پھیلتے ہیں۔
متعدی بیماریاں جو ان کے پیچھے ہیں۔"[3] [7]

ایسا کیوں ہوتا ہے؟ اگر بخار فائدہ مند ہیں تو ہم ان سے کیوں لڑتے ہیں؟
عالمی طور پر؟

مجھے نہیں لگتا کہ یہ پیچیدہ ہے: بخار کو چوٹ لگی ہے۔ اور لوگ تکلیف نہیں دینا چاہتے۔

یہی ہے.

ڈاکٹر کا مقصد صرف بیماری کا علاج نہیں ہے۔ یہ اندر کی بیماری کا علاج ہے۔
مریض کے لیے جو معقول اور قابل برداشت ہے اس کی پابندی کرتا ہے۔ بخار ہو سکتا ہے۔
انفیکشن سے لڑنے میں معمولی فوائد، لیکن وہ نقصان پہنچاتے ہیں. اور میں ڈاکٹر کے پاس جاتا ہوں۔
تکلیف کو روکنے کے لئے. جب میں کانپ رہا ہوں تو مجھے ڈبل بلائنڈ اسٹڈیز کی پرواہ نہیں ہے۔
ایک کمبل کے نیچے. اگر آپ کے پاس کوئی گولی ہے جو بخار کو روک سکتی ہے تو مجھے دے دیں۔
.ابھی

اگر آپ کو انفیکشن ہے تو بخار کی خواہش کرنا عقلی ہو سکتا ہے۔ لیکن ایسا نہیں ہے۔
معقول

وہ فلسفہ - جس کا مقصد عقلی کے بجائے معقول ہونا ہے - ایک اور ہے۔
لوگوں کو اپنے پیسوں سے فیصلے کرتے وقت غور کرنا چاہئے۔

▪

اکیڈمک فنانس ریاضی کے لحاظ سے بہترین تلاش کرنے کے لیے وقف ہے۔
سرمایہ کاری کی حکمت عملی. میرا اپنا نظریہ یہ ہے کہ، حقیقی دنیا میں، لوگ کرتے ہیں۔
ریاضی کے لحاظ سے بہترین حکمت عملی نہیں چاہتے۔ وہ حکمت عملی چاہتے ہیں۔
وہ رات کو کتنی اچھی طرح سوتے ہیں اس کے لئے زیادہ سے زیادہ۔

ہیری مارکووٹز کو ریاضی کی کھوج پر نوبل انعام ملا
خطرے اور واپسی کے درمیان تجارت. ایک بار اس سے پوچھا گیا کہ اس نے اپنی سرمایہ کاری کیسے کی؟
اپنے پیسے، اور 1950 کی دہائی میں اپنے پورٹ فولیو کے مختص کی وضاحت کی، جب ان کا
:ماڈل سب سے پہلے تیار کیے گئے تھے

میں نے اپنے غم کا اندازہ لگایا اگر اسٹاک مارکیٹ بہت اوپر چلا گیا اور میں اس میں نہیں تھا — یا
اگر یہ نیچے چلا گیا اور میں مکمل طور پر اس میں تھا۔ میرا ارادہ تھا۔
میرے مستقبل کے افسوس کو کم کریں۔ لہذا میں نے اپنے تعاون کو بانڈز کے درمیان 50/50 تقسیم کیا۔
.اور ایکوئٹیز

مارکووٹز نے بالآخر اپنی سرمایہ کاری کی حکمت عملی کو تبدیل کرتے ہوئے،
مکس لیکن یہاں دو چیزیں اہم ہیں۔

ایک یہ کہ "مستقبل کے پچھتاوے کو کم سے کم کرنا" کاغذ پر معقول بنانا مشکل ہے لیکن
حقیقی زندگی میں جواز پیش کرنا آسان ہے۔ ایک عقلی سرمایہ کار اس کی بنیاد پر فیصلے کرتا ہے۔
عددی حقائق ایک معقول سرمایہ کار انہیں کانفرنس روم میں بناتا ہے۔
شریک کارکنوں سے گھرا ہوا ہے جو آپ شریک حیات کے ساتھ اپنے بارے میں بہت زیادہ سوچنا چاہتے ہیں۔
آپ مایوس نہیں کرنا چاہتے، یا احمقانہ لیکن حقیقت پسندانہ کے خلاف فیصلہ نہیں کرنا چاہتے
حریف جو آپ کے بہنوئی، آپ کے پڑوسی اور آپ کے اپنے ہیں۔
ذاتی شکوک. سرمایہ کاری کا ایک سماجی جزو ہوتا ہے جسے اکثر نظر انداز کر دیا جاتا ہے۔
سخت مالیاتی عینک سے دیکھا جاتا ہے۔

دوسرا یہ کہ یہ ٹھیک ہے۔ جیسن زوئیگ، جنہوں نے یہ انٹرویو کیا۔
:جب مارکووٹز نے بتایا کہ اس نے کس طرح سرمایہ کاری کی، بعد میں اس کی عکاسی کی

میرا اپنا خیال ہے کہ لوگ نہ تو عقلی ہیں اور نہ ہی غیر معقول۔ ہم
انسان ہم اپنی ضرورت سے زیادہ سخت سوچنا پسند نہیں کرتے، اور ہمارے پاس ہے۔
ہماری توجہ پر لامتناہی مطالبات. اس روشنی میں دیکھا تو کچھ نہیں ہے۔
اس حقیقت کے بارے میں حیرت کی بات ہے کہ جدید پورٹ فولیو تھیوری کے علمبردار نے بنایا
اس کا ابتدائی پورٹ فولیو اس کی اپنی تحقیق کے لئے بہت کم احترام کے ساتھ۔ نہ ہی ایسا ہے۔
حیرت ہے کہ اس نے بعد میں اسے ایڈجسٹ کیا۔[3 8]

مارکووٹز نہ تو عقلی ہے اور نہ ہی غیر معقول۔ وہ معقول ہے۔

فنانس میں اکثر نظر انداز کیا جاتا ہے کہ کچھ تکنیکی طور پر سچ ہو سکتا ہے
لیکن سیاق و سباق سے بکواس.

2008 میں ییل کے محققین کے ایک جوڑے نے نوجوانوں پر بحث کرتے ہوئے ایک مطالعہ شائع کیا۔
بچت کرنے والوں کو اپنے ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس کو دو سے ایک کا استعمال کرتے ہوئے سپرچارج کرنا چاہئے۔
مارجن (ان کے اپنے پیسے کے ہر ڈالر کے لیے دو ڈالر قرض) جب
اسٹاک خریدنا. یہ تجویز کرتا ہے کہ سرمایہ کار اپنی عمر کے ساتھ اس فائدہ کو کم کرتے ہیں، جو
سیور کو زیادہ خطرہ مول لینے دیتا ہے جب وہ جوان ہوتے ہیں اور ایک میگنیفائیڈ کو سنبھال سکتے ہیں۔
مارکیٹ رولر کوسٹر، اور جب وہ بڑے ہوتے ہیں تو کم۔

یہاں تک کہ اگر بیعانہ استعمال کرنے سے آپ کا صفایا ہو گیا جب آپ جوان تھے (اگر آپ استعمال کرتے ہیں۔
(دو سے ایک مارجن میں 50% مارکیٹ گراوٹ آپ کے پاس کچھ نہیں چھوڑتی ہے
محققین نے ظاہر کیا کہ بچت کرنے والے اب بھی طویل عرصے میں بہتر ہوں گے۔
میں بچت کرتے رہے۔ a انہوں نے خود کو بیک اپ لیا، پلان پر عمل کیا، اور
ختم ہونے کے اگلے دن دو سے ایک لیوریجڈ اکاؤنٹ۔

ریاضی کاغذ پر کام کرتی ہے۔ یہ ایک عقلی حکمت عملی ہے۔

لیکن یہ تقریباً مضحکہ خیز طور پر غیر معقول ہے۔

کوئی بھی عام آدمی اپنے ریٹائرمنٹ اکاؤنٹ کا 100% بخارات بنتے نہیں دیکھ سکتا
اور اس قدر بے نیاز ہوں کہ وہ حکمت عملی کے ساتھ بلا روک ٹوک جاری رکھیں۔ انہوں نے
چھوڑیں، کوئی دوسرا آپشن تلاش کریں، اور شاید اپنے مالیاتی مشیر پر مقدمہ کریں۔

محققین نے استدلال کیا کہ جب اپنی حکمت عملی کا استعمال کرتے ہوئے "متوقع
لائف سائیکل فنڈز کے مقابلے ریٹائرمنٹ کی دولت 90 فیصد زیادہ ہے۔ یہ بھی ہے
کم معقول۔ 100%

-

درحقیقت، غیر معقول نظر آنے والی چیزوں کی حمایت کرنے کی ایک عقلی وجہ ہے۔
فیصلے

یہاں ایک ہے: میں تجویز کرتا ہوں کہ آپ کو اپنی سرمایہ کاری پسند ہے۔

یہ روایتی مشورہ نہیں ہے۔ یہ تقریباً سرمایہ کاروں کے لیے اعزاز کا بیج ہے۔
دعویٰ کریں کہ وہ اپنی سرمایہ کاری کے بارے میں جذباتی نہیں ہیں، کیونکہ ایسا لگتا ہے۔
عقلی

لیکن اگر آپ کی حکمت عملی یا آپ کے مالک اسٹاک کے بارے میں جذبات کی کمی بڑھ جاتی ہے۔
مشکلات آپ ان سے دور چلیں گے جب وہ مشکل ہو جائیں گے، کیا
ایسا لگتا ہے کہ عقلی سوچ ایک ذمہ داری بن جاتی ہے۔ معقول سرمایہ کار
جو اپنی تکنیکی طور پر نامکمل حکمت عملیوں سے محبت کرتے ہیں ان کے پاس برتری ہے، کیونکہ
وہ ان حکمت عملیوں پر قائم رہنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔
کارکردگی کے مقابلے میں چند مالی متغیرات زیادہ وابستہ ہیں۔
اپنے کمزور سالوں کے دوران حکمت عملی سے وابستگی — دونوں کی مقدار
کارکردگی اور ایک مقررہ مدت میں اس پر قبضہ کرنے کی مشکلات۔ دی
امریکی منڈیوں میں پیسہ کمانے کی تاریخی مشکلات ایک دن میں 50/50 ہیں۔
(ادوار، ایک سال کے ادوار میں 68%، 10 سال کے ادوار میں 88%، اور (اب تک
a سال کی مدت میں 100٪۔ کوئی بھی چیز جو آپ کو کھیل میں رکھتی ہے 20
قابل مقدار فائدہ

اگر آپ "وہ کریں جو آپ پسند کرتے ہیں" کو ایک خوشگوار زندگی کے رہنما کے طور پر دیکھتے ہیں، تو ایسا لگتا ہے۔
خالی قسمت کوکی مشورہ. اگر آپ اسے فراہم کرنے والی چیز کے طور پر دیکھتے ہیں۔
،کامیابی کی قابل قدر مشکلات کو اپنے حق میں رکھنے کے لیے برداشت ضروری ہے
آپ سمجھتے ہیں کہ یہ کسی بھی مالیاتی حکمت عملی کا سب سے اہم حصہ ہونا چاہیے۔

ایک امید افزا کمپنی میں سرمایہ کاری کریں جس کی آپ کو پرواہ نہیں ہے، اور آپ اس سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔
جب سب کچھ ٹھیک ہو رہا ہے۔ لیکن جب لہر لامحالہ بدل جاتی ہے تو آپ ہو جاتے ہیں۔
اچانک کسی ایسی چیز پر پیسہ کھونا جس میں آپ کو دلچسپی نہیں ہے۔ یہ ایک ڈبل ہے۔
بوجھ، اور کم از کم مزاحمت کا راستہ کسی اور چیز کی طرف بڑھنا ہے۔ اگر
،آپ اس کمپنی کے بارے میں پرجوش ہیں جس کے ساتھ شروع کریں - آپ کو مشن سے محبت ہے
پروڈکٹ، ٹیم، سائنس، کچھ بھی—ناگزیر وقت
جب آپ پیسے کھو رہے ہوتے ہیں یا کمپنی کو مدد کی ضرورت ہوتی ہے۔
حقیقت یہ ہے کہ کم از کم آپ کو ایسا لگتا ہے کہ آپ کسی معنی خیز چیز کا حصہ ہیں۔ کر سکتے ہیں
ضروری محرک بنیں جو آپ کو ہار ماننے اور آگے بڑھنے سے روکے۔
پر

کئی اور اوقات ایسے ہوتے ہیں جب اس کے بجائے معقول ہونا ٹھیک ہے۔
پیسے کے ساتھ عقلی.

ایک اچھی طرح سے دستاویزی "گھریلو تعصب" ہے، جہاں لوگ سرمایہ کاری کو ترجیح دیتے ہیں۔
اس ملک کی کمپنیاں جس میں وہ رہتے ہیں جبکہ دیگر 95%+ کو نظر انداز کر رہے ہیں۔
سیارہ یہ عقلی نہیں ہے، جب تک کہ آپ اس بات پر غور نہ کریں کہ سرمایہ کاری مؤثر ہے۔
اجنبیوں کو پیسے دینا. اگر واقفیت آپ کو ایمان کی چھلانگ لگانے میں مدد کرتی ہے۔
ان اجنبیوں کی پشت پناہی کرنے کی ضرورت ہے، یہ معقول ہے۔

ڈے ٹریڈنگ اور انفرادی اسٹاک کا انتخاب زیادہ تر سرمایہ کاروں کے لیے عقلی نہیں ہے۔
مشکلات آپ کی کامیابی کے خلاف بہت زیادہ ہیں۔ لیکن وہ دونوں معقول ہیں۔ -
تھوڑی مقدار میں اگر وہ خارش کو اتنی سختی سے کھرچتے ہیں کہ آپ کا باقی حصہ چھوڑ دیں۔
اکیلے زیادہ متنوع سرمایہ کاری. سرمایہ کار جوش براؤن، جو وکالت کرتے ہیں۔
اور زیادہ تر متنوع فنڈز کا مالک ہے، ایک بار وضاحت کی کہ وہ بھی ایک کا مالک کیوں ہے۔
انفرادی اسٹاک کی توڑ پھوڑ: "میں انفرادی اسٹاک نہیں خرید رہا ہوں کیونکہ میں
سوچتا ہوں کہ میں الفا [آؤٹ پرفارمنس] پیدا کرنے جا رہا ہوں۔ میں صرف اسٹاک سے محبت کرتا ہوں اور
جب سے میں 20 سال کا تھا۔ اور یہ میرا پیسہ ہے، مجھے کرنا ہے۔
جو بھی ہو۔" کافی معقول۔

معیشت اور اسٹاک مارکیٹ کس طرف جا رہی ہے اس کے بارے میں زیادہ تر پیش گوئیاں
اگلے خوفناک ہیں، لیکن پیشن گوئی کرنا معقول ہے۔ اس میں جاگنا مشکل ہے۔
صبح اپنے آپ کو بتاتی ہے کہ آپ کو کوئی اشارہ نہیں ہے کہ مستقبل کیا رکھتا ہے، چاہے
یہ سچ ہے. سرمایہ کاری کی پیشن گوئی پر عمل کرنا خطرناک ہے۔ لیکن میں سمجھتا ہوں کہ لوگ کیوں
پیشن گوئی کرنے کی کوشش کریں کہ اگلے سال کیا ہو گا۔ یہ انسانی فطرت ہے۔ یہ معقول ہے۔

وینگارڈ کے آنجہانی بانی جیک بوگل نے اپنا کیریئر صلیبی جنگ میں گزارا۔
کم لاگت غیر فعال انڈیکس سرمایہ کاری کو فروغ دینا۔ بہت سے لوگوں نے اسے دلچسپ سمجھا
اس کے بیٹے نے ایک فعال، زیادہ فیس والے ہیج فنڈ اور میوچل فنڈ کے طور پر کیریئر تلاش کیا۔
مینیجر بوگل - وہ شخص جس نے کہا کہ زیادہ فیس والے فنڈز "عاجزوں کی خلاف ورزی کرتے ہیں۔
ریاضی کے اصول"- نے اپنے بیٹے کے فنڈز میں اپنی کچھ رقم لگائی۔
کیا وضاحت ہے؟

ہم کچھ چیزیں خاندانی وجوہات کی بنا پر کرتے ہیں،" بوگل نے وال سٹریٹ کو بتایا"
جرنل. "اگر یہ مستقل نہیں ہے، ٹھیک ہے، زندگی ہمیشہ یکساں نہیں رہتی ہے۔"[3 9]

درحقیقت، یہ شاذ و نادر ہی ہوتا ہے۔

12.
Surprise!

History is the study of change, ironically
used as a map of the future.

اسٹینفورڈ کے پروفیسر سکاٹ ساگن نے ایک بار کچھ کہا جو ہر اس شخص کی پیروی کرتا ہے۔
معیشت یا سرمایہ کاری کی منڈیوں کو اپنی دیوار پر لٹکانا چاہئے: "چیزیں جو
"اس سے پہلے کبھی نہیں ہوا جو ہر وقت ہوتا ہے۔

تاریخ زیادہ تر حیران کن واقعات کا مطالعہ ہے۔ لیکن یہ اکثر کی طرف سے استعمال کیا جاتا ہے
سرمایہ کاروں اور ماہرین اقتصادیات کو مستقبل کے لیے ایک ناقابل رسائی رہنما کے طور پر۔

کیا آپ ستم ظریفی دیکھتے ہیں؟

کیا آپ مسئلہ دیکھتے ہیں؟

معاشی اور سرمایہ کاری کی تاریخ کی گہری تعریف کرنا ہوشیار ہے۔
تاریخ ہماری توقعات کو درست کرنے میں ہماری مدد کرتی ہے، مطالعہ کرتی ہے کہ لوگ کہاں جاتے ہیں۔
غلط ہے، اور اس کے بارے میں کسی حد تک گائیڈ پیش کرتا ہے کہ کیا کام ہوتا ہے۔ لیکن یہ کسی بھی صورت میں نہیں ہے۔
راستہ، مستقبل کا نقشہ۔

بہت سے سرمایہ کار ایک جال میں پھنستے ہیں جسے میں "مؤرخین کو نبی" کہتا ہوں۔
غلط فہمی: ماضی کے اعداد و شمار پر ایک حد سے زیادہ انحصار مستقبل کے حالات کے اشارے کے طور پر
وہ میدان جہاں جدت اور تبدیلی ترقی کی جان ہے۔

آپ ایسا کرنے کے لیے سرمایہ کاروں پر الزام نہیں لگا سکتے۔ اگر آپ سرمایہ کاری کو مشکل سمجھتے ہیں۔
سائنس، تاریخ مستقبل کے لیے ایک بہترین رہنما ہونا چاہیے۔ ماہرین ارضیات دیکھ سکتے ہیں۔
ایک ارب سال کے تاریخی اعداد و شمار پر اور زمین کی شکل کے ماڈلز
برتاؤ کرتا ہے تو ماہرین موسمیات بھی کر سکتے ہیں۔ اور ڈاکٹر - گردے ایک ہی کام کرتے ہیں۔
میں جس طرح انہوں نے 1020 میں کیا تھا۔ 2020

لیکن سرمایہ کاری کوئی مشکل سائنس نہیں ہے۔ یہ لوگوں کا ایک بہت بڑا گروپ ہے۔
ان چیزوں کے بارے میں محدود معلومات کے ساتھ نامکمل فیصلے جن کے پاس ہوں گے۔
ان کی فلاح و بہبود پر بڑے پیمانے پر اثر پڑتا ہے، جو ہوشیار لوگوں کو بھی بنا سکتا ہے۔
.اعصابی، لالچی اور پاگل

رچرڈ فائن مین، عظیم طبیعیات دان نے ایک بار کہا تھا، "تصور کیجیے کہ کتنا ہے۔
اگر الیکٹران کے احساسات ہوتے تو طبیعیات مشکل ہوتی۔ ٹھیک ہے، سرمایہ کاروں کے پاس ہے
احساسات ان میں سے چند ایک۔ اس لیے یہ اندازہ لگانا مشکل ہے کہ وہ کیا کریں گے۔
اگلا صرف اس بنیاد پر جو انہوں نے ماضی میں کیا تھا۔

معاشیات کی بنیاد یہ ہے کہ چیزیں وقت کے ساتھ بدلتی رہتی ہیں، کیونکہ
غیر مرئی ہاتھ کسی بھی چیز سے نفرت کرتا ہے جو بہت اچھا یا بہت برا غیر معینہ مدت تک رہتا ہے۔
سرمایہ کار بل بونر نے ایک بار بتایا کہ مسٹر مارکیٹ کیسے کام کرتا ہے: "اس کے پاس ایک ہے۔
کام پر سرمایہ داری' ٹی شرٹ اور اس کے ہاتھ میں ایک ہتھوڑا۔ چند'

چیزیں بہت دیر تک ایک جیسی رہتی ہیں، جس کا مطلب ہے کہ ہم مورخین کے ساتھ ایسا سلوک نہیں کر سکتے
انبیاء

پیسے سے جڑی کسی بھی چیز کا سب سے اہم ڈرائیور کہانیاں لوگ ہیں۔
اپنے آپ کو اور ان کی ترجیحات کو بتائیں جو ان کی اشیا اور خدمات کے لیے ہیں۔ وہ
چیزیں خاموش نہیں بیٹھتی ہیں۔ وہ ثقافت اور نسل کے ساتھ بدلتے ہیں۔
وہ ہمیشہ بدلتے رہتے ہیں اور ہمیشہ رہیں گے۔

ذہنی چال جو ہم یہاں اپنے آپ پر کھیلتے ہیں وہ لوگوں کی حد سے زیادہ تعریف ہے۔
جو وہاں رہے ہیں، انہوں نے ایسا کیا، جب پیسے کی بات آتی ہے۔ تجربہ کر رہا ہے۔
ضروری نہیں کہ مخصوص واقعات آپ کو یہ جاننے کے اہل ہوں کہ کیا ہو گا۔
اگلے. درحقیقت ایسا شاذ و نادر ہی ہوتا ہے، کیونکہ تجربہ حد سے زیادہ اعتماد کا باعث بنتا ہے۔
پیشن گوئی کی صلاحیت سے زیادہ

سرمایہ کار مائیکل بیٹنک نے ایک بار اس کی اچھی طرح وضاحت کی۔ کا سامنا کرنا پڑا
دلیل ہے کہ چند سرمایہ کار سود کی شرح میں اضافے کے لیے تیار ہیں کیونکہ
انہوں نے کبھی ان کا تجربہ نہیں کیا ہے - بڑھتی ہوئی شرح سود کی آخری بڑی مدت
تقریباً 40 سال پہلے ہوا — اس نے دلیل دی کہ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا، کیونکہ
ماضی میں جو کچھ ہوا اس کا تجربہ کرنا یا اس کا مطالعہ کرنا شاید کام نہ آئے
:مستقبل میں نرخ بڑھنے پر کیا ہوگا اس کے لیے کوئی رہنما

تو کیا؟ کیا موجودہ شرح میں اضافہ آخری کی طرح نظر آئے گا، یا پہلے والا
کہ کیا مختلف اثاثہ جات کی کلاسیں یکساں، یکساں، یا عین مطابق برتاؤ کریں گی۔
برعکس؟
ایک طرف، وہ لوگ جو کے واقعات کے ذریعے سرمایہ کاری کر رہے ہیں۔
اور 2008 نے بہت ساری مختلف مارکیٹوں کا تجربہ کیا ہے۔ پر 2000 ،1987
دوسری طرف، کیا یہ ممکن نہیں ہے کہ یہ تجربہ حد سے زیادہ اعتماد کا باعث بن سکتا ہے؟
یہ تسلیم کرنے میں ناکام رہے کہ آپ غلط ہیں؟ پچھلے نتائج پر اینکرنگ؟

جب آپ سرمایہ کاری پر بہت زیادہ انحصار کرتے ہیں تو دو خطرناک چیزیں ہوتی ہیں۔
آگے کیا ہونے والا ہے اس کی رہنمائی کے طور پر تاریخ۔

1. آپ ممکنہ طور پر ایسے واقعات کو یاد کریں گے جو سوئی کو سب سے زیادہ حرکت دیتے ہیں۔

-تاریخی اعداد و شمار میں سب سے اہم واقعات بڑے آؤٹ لیرز ہیں، ریکارڈ
توڑ واقعات. وہی ہیں جو معیشت میں سوئی کو حرکت دیتے ہیں۔
اسٹاک مارکیٹ. بہت ذہنی دباو. دوسری جنگ عظیم. ڈاٹ کام کا بلبلہ۔
ستمبر۔ 2000 کی دہائی کے وسط میں ہاؤسنگ کریش۔ ایک مٹھی بھر آؤٹ لئیر 11
واقعات ایک بہت بڑا کردار ادا کرتے ہیں کیونکہ وہ بہت سے غیر متعلقہ افراد کو متاثر کرتے ہیں۔
.ان کے تناظر میں واقعات

ویں اور 20ویں صدی میں پندرہ ارب لوگ پیدا ہوئے۔ لیکن کوشش کریں۔19
تصور کریں کہ عالمی معیشت اور پوری دنیا کتنی مختلف ہوگی۔
:آج ہو اگر ان میں سے صرف سات کا وجود ہی نہ تھا

ایڈولف ہٹلر

جوزف اسٹالن

ماؤ زی تنگ

گیوریلو پرنسپل

تھامس ایڈیسن

بل گیٹس

مارٹن لوتھر کنگ

مجھے یقین بھی نہیں ہے کہ یہ سب سے زیادہ معنی خیز فہرست ہے۔ لیکن تقریباً سب کچھ
آج کی دنیا کے بارے میں - سرحدوں سے لے کر ٹیکنالوجی تک - سماجی اصولوں تک
مختلف ہو اگر ان ساتوں نے اپنا نشان نہ چھوڑا ہوتا۔ ڈالنے کا ایک اور طریقہ
یہ ہے کہ 0.00000000004٪ لوگ شاید اس کے لئے ذمہ دار تھے۔
پچھلی صدی میں دنیا کی زیادہ تر سمت۔
منصوبوں، اختراعات اور واقعات کے لیے بھی یہی بات ہے۔ آخری تصور کریں۔
:صدی کے بغیر

بہت ذہنی دباو

دوسری جنگ عظیم

مین ہٹن پروجیکٹ

ویکسینز

اینٹی بائیوٹکس

ARPANET

ستمبر 11

سوویت یونین کا زوال

،ویں صدی میں کتنے منصوبے اور واقعات رونما ہوئے؟ اربوں20
ٹریلینز - کون جانتا ہے۔ لیکن ان آٹھوں نے ہی عالمی احکامات کو متاثر کیا۔
دوسروں سے زیادہ شدت کے احکامات پر۔

وہ چیز جو پونچھ کے واقعات کو کم کرنا آسان بناتی ہے وہ یہ ہے کہ یہ کتنا آسان ہے۔
اس بات کو کم سمجھیں کہ چیزیں کیسے مل جاتی ہیں۔ کس طرح، مثال کے طور پر، 9/11 نے اشارہ کیا۔
فیڈرل ریزرو نے شرح سود میں کمی کی، جس سے ہاؤسنگ کو چلانے میں مدد ملی
،بلبلہ، جس کی وجہ سے مالیاتی بحران پیدا ہوا، جس کی وجہ سے ملازمتوں کا بازار خراب ہوا
جس کی وجہ سے دسیوں ملینوں نے کالج کی تعلیم حاصل کی، جس کی وجہ سے $1.6 ہوا۔

ڈیفالٹ ریٹ کے ساتھ ٹریلین طالب علم قرضوں میں۔ لنک کرنا بدیہی نہیں ہے۔ 10.8%
ہائی جیکرز طلباء کے قرضوں کے موجودہ وزن میں، لیکن ایسا ہی ہوتا ہے۔ 19
ایک ایسی دنیا میں جو چند بیرونی واقعات سے چلتی ہے۔

عالمی سطح پر کسی بھی وقت جو کچھ ہو رہا ہے اس کی اکثریت
معیشت کو ماضی کے مٹھی بھر واقعات سے جوڑا جا سکتا ہے جو کہ تقریباً تھے۔
.پیشن گوئی کرنا ناممکن ہے

معاشی تاریخ کا سب سے عام پلاٹ حیرت کا کردار ہے۔ دی
حیرت کی وجہ یہ نہیں ہے کہ ہمارے ماڈل غلط ہیں یا ہمارے
ذہانت کم ہے. اس کی وجہ یہ ہے کہ ایڈولف ہٹلر کے والدین نے جو مشکلات پیش کی تھیں۔
اس کی پیدائش سے نو ماہ پہلے کی شام ان جیسی ہی تھی۔
بچہ پیدا کرنا. ٹیکنالوجی کی پیشن گوئی کرنا مشکل ہے کیونکہ بل گیٹس کر سکتے ہیں۔
پولیو سے مر گیا ہے اگر جوناس سالک خبطی ہو گئے اور اپنی جستجو کو ترک کر دیا۔
ایک ویکسین تلاش کریں. جس وجہ سے ہم طلباء کے قرض کی نمو کی پیش گوئی نہیں کر سکے وہ ہے۔

کیونکہ ہوائی اڈے کے سیکورٹی گارڈ نے ایک ہائی جیکر کا چاقو ضبط کر لیا ہو گا۔
کو۔ بس اتنا ہی ہے۔ 9/11

مسئلہ یہ ہے کہ ہم اکثر عظیم افسردگی جیسے واقعات کا استعمال کرتے ہیں۔
دوسری جنگ عظیم کی چیزوں کے بارے میں ہمارے خیالات کی رہنمائی کرنے کے لیے جیسے بدترین حالات کے حالات
مستقبل کی سرمایہ کاری کے منافع کے بارے میں سوچنا۔ لیکن وہ ریکارڈ قائم کرنے والے واقعات
جب وہ واقع ہوئے تو اس کی کوئی نظیر نہیں تھی۔ تو پیشن گوئی کرنے والا جو فرض کرتا ہے۔
ماضی کے بدترین (اور بہترین) واقعات کے بدترین (اور بہترین) واقعات سے مماثل ہوں گے۔
مستقبل تاریخ کی پیروی نہیں کر رہا ہے۔ وہ اتفاقی طور پر یہ فرض کر رہے ہیں کہ
بے مثال واقعات کی تاریخ مستقبل پر لاگو نہیں ہوتی۔

نسیم طالب اپنی کتاب Fooled By Randomness میں لکھتے ہیں:

فرعونی مصر میں ... کاتبوں نے دریائے نیل کے اونچے پانی کے نشان کا سراغ لگایا اور
اسے مستقبل کی بدترین صورت حال کے تخمینے کے طور پر استعمال کیا۔ ایسا ہی ہو سکتا ہے۔
فوکوشیما جوہری ری ایکٹر میں دیکھا گیا، جس نے تباہ کن تجربہ کیا۔
ناکامی 2011 میں جب سونامی آیا۔ اسے برداشت کرنے کے لیے بنایا گیا تھا۔
ماضی کا بدترین تاریخی زلزلہ، جس کا بلڈرز زیادہ تصور بھی نہیں کر رہے تھے۔
بدتر — اور یہ نہیں سوچنا کہ ماضی کے بدترین واقعے کو حیرت کا سامنا کرنا پڑا
اس کی کوئی نظیر نہیں تھی۔

یہ تجزیہ کی ناکامی نہیں ہے۔ یہ تخیل کی ناکامی ہے۔ کا احساس کرنا
ہو سکتا ہے کہ مستقبل کچھ بھی نظر نہ آئے جیسا کہ ماضی ایک خاص قسم کی مہارت ہے۔
.مالی پیشن گوئی کرنے والی کمیونٹی کی طرف سے عام طور پر بہت زیادہ نہیں دیکھا جاتا ہے

کے ایک ڈنر میں جس میں میں نے نیویارک میں شرکت کی تھی، ڈینیئل کاہنیمن سے پوچھا گیا کہ کیسے؟ 2017
:ہماری پیشن گوئی غلط ہونے پر سرمایہ کاروں کو جواب دینا چاہیے۔ فرمایا

جب بھی ہم کسی چیز سے حیران ہوتے ہیں، چاہے ہم تسلیم کریں کہ ہم نے ایک بنایا ہے۔
غلطی، ہم کہتے ہیں، 'اوہ میں وہ غلطی دوبارہ کبھی نہیں کروں گا۔' لیکن، حقیقت میں، کیا
جب آپ غلطی کرتے ہیں تو آپ کو سیکھنا چاہئے کیونکہ آپ نے اندازہ نہیں لگایا تھا۔
کچھ ایسا ہے کہ دنیا کا اندازہ لگانا مشکل ہے۔ یہی صحیح ہے۔
حیرت سے سیکھنے کا سبق: کہ دنیا حیران کن ہے۔

حیرت سے سیکھنے کا صحیح سبق یہ ہے کہ دنیا حیران کن ہے۔
ایسا نہیں ہے کہ ہمیں ماضی کی حیرتوں کو مستقبل کی حدود کے لیے رہنما کے طور پر استعمال کرنا چاہیے۔ کہ
ہمیں ماضی کی حیرتوں کو ایک اعتراف کے طور پر استعمال کرنا چاہئے کہ ہمیں اس کا کوئی اندازہ نہیں ہے۔
.اگلا ہو سکتا ہے

مستقبل کے سب سے اہم معاشی واقعات — وہ چیزیں جو حرکت میں آئیں گی۔
سوئی سب سے زیادہ — وہ چیزیں ہیں جن کے بارے میں تاریخ ہمیں بہت کم رہنمائی دیتی ہے۔
وہ بے مثال واقعات ہوں گے۔ ان کی بے مثال فطرت کا مطلب ہے ہم
ان کے لیے تیار نہیں ہوں گے، جو اس چیز کا حصہ ہے جو انھیں اتنا اثر انگیز بناتا ہے۔
یہ خوفناک واقعات جیسے کساد بازاری اور جنگوں اور عظیم واقعات دونوں کے لیے درست ہے۔
.جدت پسندی کی طرح

مجھے اس پیشین گوئی پر یقین ہے کیونکہ حیرت سوئی کو حرکت دیتی ہے۔
سب سے زیادہ وہ پیشن گوئی ہے جو تقریباً ہر نقطہ پر درست رہی ہے۔
.تاریخ

2. تاریخ معیشت کے مستقبل کے لیے ایک گمراہ کن رہنما ہو سکتی ہے اور
اسٹاک مارکیٹ کیونکہ یہ ساختی تبدیلیوں کا حساب نہیں رکھتی ہے۔
آج کی دنیا سے متعلق۔

چند بڑے پر غور کریں۔

کی عمر 42 سال ہے۔ روتھ آئی آر اے چھوٹی ہے، جو 1990 کی دہائی میں بنائی گئی تھی۔ 401 (k)
لہذا ذاتی مالی مشورے اور تجزیہ اس بارے میں کہ امریکی کس طرح بچت کرتے ہیں۔
آج ریٹائرمنٹ کا براہ راست موازنہ نہیں کیا جا سکتا جس کا مطلب صرف ایک ہے۔
نسل پہلے۔ ہمارے پاس نئے اختیارات ہیں۔ حالات بدل گئے۔

یا وینچر کیپیٹل لیں۔ یہ بمشکل 25 سال پہلے موجود تھا۔ سنگل ہیں۔
a وینچر کیپیٹل فنڈز جو آج پوری صنعت سے بڑے ہیں
نسل پہلے۔ [40] اپنی یادداشت میں، نائکی کے بانی فل نائٹ نے ان کے بارے میں لکھا
:کاروبار میں ابتدائی دن

وینچر کیپیٹل نام کی کوئی چیز نہیں تھی۔ ایک خواہشمند نوجوان کاروباری
مڑنے کے لیے بہت کم جگہیں تھیں، اور وہ تمام جگہیں خطرے سے محفوظ تھیں۔
.صفر تخیل کے ساتھ دربانوں سے نفرت کرتے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں، بینکرز

اس کا کیا مطلب ہے، درحقیقت، یہ ہے کہ تمام تاریخی اعداد و شمار صرف چند ہی واپس جا رہے ہیں۔
سٹارٹ اپس کی مالی اعانت کیسے کی جاتی ہے اس بارے میں دہائیاں پرانی ہیں۔ جو ہم جانتے ہیں۔
سرمایہ کاری کے چکروں اور اسٹارٹ اپ کی ناکامی کی شرح کے بارے میں کوئی گہرا بنیاد نہیں ہے۔
تاریخ سے سیکھنا ہے، کیونکہ آج جس طرح سے کمپنیوں کو فنڈز فراہم کیے جاتے ہیں وہ ایسا ہے۔
نیا تاریخی نمونہ

میں اس وقت تک مالیاتی اسٹاک شامل نہیں تھے۔ S&P 500 یا عوامی بازاروں کو لے لیں۔
آج مالیات انڈیکس کا 16% بنتے ہیں۔ ٹیکنالوجی اسٹاک تھے۔ ;1976
سال پہلے عملی طور پر کوئی وجود نہیں تھا۔ آج، وہ پانچویں سے زیادہ ہیں۔ 50
انڈیکس اکاؤنٹنگ کے قوانین وقت کے ساتھ بدل گئے ہیں۔ تو انکشافات ہیں،
آڈیٹنگ، اور مارکیٹ کی لیکویڈیٹی کی مقدار۔ حالات بدل گئے۔

امریکی کساد بازاری کے درمیان کا وقت گزشتہ کے مقابلے ڈرامائی طور پر بدل گیا ہے۔
:سال 150

کساد بازاری کے درمیان اوسط وقت میں تقریباً دو سال سے اضافہ ہوا ہے۔
کی دہائی کے آخر سے 20 ویں صدی کے اوائل میں پانچ سال سے آٹھ سال تک 1800
.آخری نصف صدی

جیسا کہ میں یہ لکھ رہا ہوں ایسا لگتا ہے کہ ہم کساد بازاری میں جا رہے ہیں — 12 سال بعد
آخری کساد بازاری دسمبر 2007 میں شروع ہوئی تھی۔ یہ درمیان کا سب سے طویل وقفہ ہے۔
خانہ جنگی سے پہلے کی کساد بازاری۔

اس بارے میں بہت سارے نظریات موجود ہیں کہ کساد بازاری کیوں کم ہو گئی ہے۔
ایک یہ کہ فیڈ کاروباری سائیکل کو سنبھالنے میں بہتر ہے، یا کم از کم
اس کی توسیع. ایک اور بات یہ ہے کہ بھاری صنعت تیزی اور ٹوٹ پھوٹ کا شکار ہے۔
پچھلے 50 سالوں میں غلبہ حاصل کرنے والی خدمت کی صنعتوں سے زیادہ پیداوار۔
مایوسی کا نظریہ یہ ہے کہ ہمارے پاس اب کم کساد بازاری ہے، لیکن جب وہ
وہ پہلے سے زیادہ طاقتور ہیں. ہماری دلیل کے لیے ایسا نہیں ہے۔

خاص طور پر اس بات سے فرق پڑتا ہے کہ تبدیلی کی وجہ کیا ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ چیزیں
.واضح طور پر تبدیل

،یہ بتانے کے لیے کہ ان تاریخی تبدیلیوں کا سرمایہ کاری کے فیصلوں پر کیا اثر پڑتا ہے
ایک ایسے آدمی کے کام پر غور کریں جو بہت سے لوگ مانتے ہیں کہ وہ سب سے بڑا کام ہے۔
ہر وقت کی سرمایہ کاری کے ذہن: بینجمن گراہم۔

گراہم کی کلاسک کتاب، دی انٹیلیجنٹ انویسٹر، تھیوری سے زیادہ ہے۔ یہ
عملی ہدایات دیتا ہے جیسے فارمولے سرمایہ کار اسمارٹ بنانے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔
سرمایہ کاری کے فیصلے

میں نے گراہم کی کتاب پڑھی جب میں نوعمر تھا، سرمایہ کاری کے بارے میں سیکھ رہا تھا۔
پہلی بار. کتاب میں جو فارمولے پیش کیے گئے ہیں وہ مجھے دلکش تھے۔
کیونکہ وہ لفظی طور پر امیر بننے کے بارے میں مرحلہ وار ہدایات تھیں۔ بس
.ہدایات پر عمل کریں. یہ بہت آسان لگ رہا تھا

لیکن جب آپ ان میں سے کچھ کو لاگو کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو کچھ واضح ہوجاتا ہے۔
فارمولے: ان میں سے کچھ دراصل کام کرتے ہیں۔

گراہم نے اپنے نیٹ ورکنگ سے کم میں اسٹاک ٹریڈنگ خریدنے کی وکالت کی۔
اثاثے - بنیادی طور پر بینک میں نقد تمام قرضوں کو کم کر دیں۔ یہ بہت اچھا لگتا ہے، لیکن
کچھ اسٹاک اصل میں سستے میں تجارت کرتے ہیں - ایک پیسہ کے علاوہ
اسٹاک اکاؤنٹنگ فراڈ کا الزام ہے۔

گراہم کے معیارات میں سے ایک قدامت پسند سرمایہ کاروں کو اسٹاک سے بچنے کی ہدایت کرتا ہے
کتابیں زیادہ بک ویلیو پر ٹریڈنگ۔ اگر آپ اس اصول پر عمل کرتے ہیں۔ 1.5
پچھلی دہائی میں آپ کے پاس بیمہ کے علاوہ اور کچھ نہیں ہوتا
بینک اسٹاک. ایسی کوئی دنیا نہیں ہے جہاں یہ ٹھیک ہو۔

ذہین سرمایہ کار اب تک کی سب سے بڑی سرمایہ کاری کرنے والی کتابوں میں سے ایک ہے۔
لیکن میں کسی ایک سرمایہ کار کو نہیں جانتا جس نے اچھی طرح سے عمل درآمد کیا ہو۔
گراہم کے شائع شدہ فارمولے۔ کتاب حکمت سے بھری ہوئی ہے - شاید زیادہ
اب تک شائع ہونے والی کسی بھی سرمایہ کاری کی کتاب سے زیادہ۔ لیکن رہنمائی کے طریقے کے طور پر، یہ ہے۔
بہترین طور پر قابل اعتراض.

کیا ہوا؟ کیا گراہم ایک شو مین تھا جو اچھا لگتا تھا لیکن کس کا
مشورہ کام نہیں کیا؟ بلکل بھی نہیں. وہ خود ایک کامیاب سرمایہ کار تھے۔

لیکن وہ پریکٹیکل تھا۔ اور وہ سچا مخالف تھا۔ وہ اتنا شادی شدہ نہیں تھا۔
سرمایہ کاری کے خیالات کہ وہ ان کے ساتھ قائم رہے گا جب بہت سارے دوسرے سرمایہ کار
ان تھیوریوں کو پکڑ لیا، جس سے انہیں اتنا مقبول بنا دیا گیا کہ وہ ان کو پیش کر سکیں
ممکنہ بیکار. جیسن زوئیگ — جس نے گراہم کے بعد کے ورژن کی تشریح کی۔
:کتاب - ایک بار لکھا

گراہم مسلسل تجربہ کر رہا تھا اور اپنے مفروضوں کی دوبارہ جانچ کر رہا تھا۔
یہ تلاش کرنا کہ کیا کام کرتا ہے — وہ نہیں جو کل کام کرتا تھا لیکن آج کیا کام کرتا ہے۔
کے ہر نظر ثانی شدہ ایڈیشن میں، گراہم نے اسے مسترد کر دیا۔ The Intelligent Investor
وہ فارمولے جو اس نے پچھلے ایڈیشن میں پیش کیے تھے اور ان کی جگہ نئے تھے۔
جو، ایک معنی میں اعلان کرتے ہوئے، کہ "وہ اب کام نہیں کرتے، یا وہ نہیں کرتے
اس کے ساتھ ساتھ وہ کام کرتے تھے؛ یہ وہ فارمولے ہیں جو بہتر کام کرتے نظر آتے ہیں۔
."ابھی

گراہم پر کی جانے والی عام تنقیدوں میں سے ایک یہ ہے کہ تمام فارمولوں میں
کے ایڈیشن پرانے ہیں۔ اس تنقید کا صرف مناسب جواب ہے۔ 1972
کہنے کے لیے: "یقیناً وہ ہیں! وہ وہی ہیں جن کو اس نے تبدیل کیا تھا۔
کے ایڈیشن میں فارمولے، جس نے 1954 میں فارمولوں کی جگہ لے لی 1965
ایڈیشن، جس نے بدلے میں، 1949 کے ایڈیشن کی جگہ لے لی، جو تھے۔
اصل فارمولوں کو بڑھانے کے لیے استعمال کیا جاتا ہے جو اس نے سیکیورٹی میں پیش کیے تھے۔
میں تجزیہ۔ 1934

گراہم کا انتقال 1976 میں ہوا۔ اگر اس نے جن فارمولوں کی وکالت کی تھی ان کو ضائع کر دیا گیا اور
اور 1972 کے درمیان پانچ بار اپ ڈیٹ کیا گیا، آپ کے خیال میں وہ کتنے متعلقہ ہیں۔ 1934
میں ہیں؟ یا 2050 میں ہوگا؟ 2020

مرنے سے ٹھیک پہلے گراہم سے پوچھا گیا کہ کیا اس کا تفصیلی تجزیہ کیا گیا ہے۔
انفرادی اسٹاک—ایک حربہ جس کے لیے وہ مشہور ہوا—وہ حکمت عملی بنی رہی
:پسند کیا اس نے جواب دیا

عام طور پر، نہیں. میں اب وسیع تر تکنیکوں کا وکیل نہیں ہوں۔
اعلی قیمت کے مواقع تلاش کرنے کے لئے سیکورٹی تجزیہ. یہ ایک تھا

فائدہ مند سرگرمی، کہتے ہیں، 40 سال پہلے، جب ہماری نصابی کتاب پہلی تھی۔
شائع لیکن اس کے بعد سے صورتحال بہت بدل چکی ہے۔ [1] [4]

کیا تبدیلی آئی: جیسے جیسے مواقع مشہور ہوئے مقابلے میں اضافہ ہوا۔
ٹیکنالوجی نے معلومات کو مزید قابل رسائی بنایا۔ اور صنعتیں بدل گئیں۔
معیشت صنعتی سے ٹیکنالوجی کے شعبوں کی طرف منتقل ہو گئی ہے، جس میں
مختلف کاروباری سائیکل اور سرمائے کا استعمال۔

حالات بدل گئے۔

سرمایہ کاری کی تاریخ کا ایک دلچسپ نرالا یہ ہے کہ آپ جتنا آگے پیچھے دیکھیں گے،
زیادہ امکان ہے کہ آپ کسی ایسی دنیا کی جانچ کر رہے ہوں گے جس پر اب لاگو نہیں ہوتا ہے۔
آج بہت سے سرمایہ کار اور ماہرین اقتصادیات ان کے بارے میں جان کر تسلی لیتے ہیں۔
پیشن گوئیوں کا بیک اپ دہائیوں، حتیٰ کہ صدیوں کے ڈیٹا سے لیا جاتا ہے۔ لیکن جب سے
معیشتیں ترقی کرتی ہیں، حالیہ تاریخ اکثر مستقبل کے لیے بہترین رہنما ہوتی ہے،
کیونکہ اس میں ان اہم شرائط کے شامل ہونے کا زیادہ امکان ہوتا ہے جو متعلقہ ہیں۔
مستقبل.

سرمایہ کاری میں ایک عام جملہ ہے، جسے عام طور پر طنزیہ طور پر استعمال کیا جاتا ہے، کہ "یہ ہے۔
اس بار مختلف ہے۔" اگر آپ کو کسی ایسے شخص کو رد کرنے کی ضرورت ہے جو پیش گوئی کر رہا ہے۔
مستقبل مکمل طور پر ماضی کی عکاسی نہیں کرے گا، کہو، "اوہ، تو آپ کو لگتا ہے کہ یہ مختلف ہے۔
اس بار؟" اور مائیک چھوڑ دو۔ یہ سرمایہ کار جان ٹیمپلٹن کے نقطہ نظر سے آتا ہے۔
کہ "سرمایہ کاری میں چار سب سے خطرناک الفاظ ہیں، 'یہ اس سے مختلف ہے۔
وقت۔''

ٹیمپلٹن نے اگرچہ اعتراف کیا کہ یہ وقت کا کم از کم 20 فیصد مختلف ہے۔ دی
دنیا بدلتی ہے۔ یقیناً ایسا ہوتا ہے۔ اور وہ تبدیلیاں سب سے اہم ہیں۔
اضافی وقت۔ مائیکل بیٹنک نے کہا: "بارہ سب سے خطرناک الفاظ
سرمایہ کاری ہے، 'سرمایہ کاری میں چار سب سے خطرناک الفاظ ہیں،' یہ ہے۔
اس بار مختلف ہے۔''

اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ پیسے کے بارے میں سوچتے وقت ہمیں تاریخ کو نظر انداز کر دینا چاہیے۔
لیکن اس میں ایک اہم نکتہ ہے: تاریخ میں جتنا پیچھے آپ دیکھیں گے،
آپ کے ٹیک ویز زیادہ عام ہونے چاہئیں۔ عام چیزیں جیسے لوگوں کی
لالچ اور خوف سے تعلق، وہ کس طرح تناؤ میں برتاؤ کرتے ہیں، اور وہ کیسے

ترغیبات کا جواب وقت پر مستحکم ہوتا ہے۔ رقم کی تاریخ ہے۔
اس قسم کی چیزوں کے لیے مفید ہے۔

لیکن مخصوص رجحانات، مخصوص تجارت، مخصوص شعبے، مخصوص وجہ
بازاروں کے بارے میں تعلقات، اور لوگوں کو اپنے پیسوں کے ساتھ کیا کرنا چاہیے۔
ترقی میں ہمیشہ ایک مثال ہیں. مورخین نبی نہیں ہیں۔

سوال یہ ہے کہ ہمیں مستقبل کے بارے میں سوچنا اور منصوبہ بندی کیسے کرنی چاہیے؟
آئیے اگلے باب میں ایک نظر ڈالتے ہیں۔

13.

Room for Error

The most important part of every plan is planning on your plan not going according to plan.

ہوشیار مالیاتی رویے کی کچھ بہترین مثالیں ایک میں مل سکتی ہیں۔
غیر متوقع جگہ: لاس ویگاس کیسینو۔

یقیناً تمام کھلاڑیوں میں نہیں۔ لیکن بلیک جیک کھلاڑیوں کا ایک چھوٹا گروپ جو
کارڈ گنتی کی مشق عام لوگوں کو کچھ غیر معمولی سکھا سکتی ہے۔
پیسے کے انتظام کے بارے میں اہم: غلطی کے لیے کمرے کی اہمیت۔

▪

بلیک جیک کارڈ کی گنتی کے بنیادی اصول آسان ہیں:

کوئی بھی یقین سے نہیں جان سکتا کہ ڈیلر آگے کون سا کارڈ نکالے گا۔

لیکن یہ معلوم کرکے کہ کون سے کارڈز پہلے ہی ڈیل ہوچکے ہیں آپ اس کا حساب لگاسکتے ہیں۔
کارڈ ڈیک میں رہتے ہیں.

ایسا کرنے سے آپ کو بتا سکتا ہے کہ کسی خاص کارڈ کی طرف سے تیار کیا جا رہا ہے۔
ڈیلر

ایک کھلاڑی کے طور پر، آپ اس وقت زیادہ شرط لگاتے ہیں جب آپ کو مطلوبہ کارڈ حاصل کرنے کے امکانات موجود ہوں۔
آپ کے حق میں اور کم جب وہ آپ کے خلاف ہوں۔

a یہ کیسے ہوتا ہے اس کے میکانکس سے یہاں کوئی فرق نہیں پڑتا ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ
بلیک جیک کارڈ کاؤنٹر جانتا ہے کہ وہ مشکلات کا کھیل کھیل رہے ہیں، نہیں۔
یقین کسی خاص ہاتھ میں وہ سوچتے ہیں کہ ان کے پاس اچھا موقع ہے۔
صحیح ہونا، لیکن جان لیں کہ ان کے غلط ہونے کا ایک اچھا موقع ہے۔ یہ آواز ہو سکتا ہے
ان کے پیشے کے لحاظ سے عجیب ہے، لیکن ان کی حکمت عملی مکمل طور پر عاجزی پر منحصر ہے۔
عاجزی جو وہ نہیں جانتے، اور بالکل نہیں جان سکتے کہ کیا ہونے والا ہے۔
اگلا ہوا، تو اس کے مطابق اپنا ہاتھ کھیلیں۔ کارڈ گنتی کا نظام

کام کرتا ہے کیونکہ یہ مشکلات کو گھر سے کھلاڑی تک تھوڑا سا جھکا دیتا ہے۔
لیکن بہت زیادہ شرط لگائیں یہاں تک کہ جب مشکلات آپ کے حق میں نظر آئیں اور، اگر آپ ہیں۔
غلط، آپ اتنا کھو سکتے ہیں کہ آپ کے پاس رکھنے کے لیے کافی رقم نہیں ہے۔
کھیلنا
کبھی بھی ایسا لمحہ نہیں آتا جب آپ اتنے درست ہوں کہ آپ ہر چپ پر شرط لگا سکیں
،اپکے سامنے. دنیا کسی کے لیے اس طرح کی نہیں ہے - مستقل طور پر نہیں
بہرحال آپ کو اپنے آپ کو غلطی کی گنجائش دینا ہوگی۔ آپ کو منصوبہ بندی کرنی ہوگی۔
آپ کا منصوبہ منصوبہ کے مطابق نہیں چل رہا ہے۔

میں پیش کیا گیا ہے۔ Bringing کیون لیوس، ایک کامیاب کارڈ کاؤنٹر جو کتاب
:ڈاون دی ہاؤس نے اس فلسفے کے بارے میں مزید لکھا

اگرچہ کارڈ کی گنتی شماریاتی طور پر کام کرنے کے لئے ثابت ہے، یہ ضمانت نہیں دیتا
آپ ہر ہاتھ جیت جائیں گے - جوئے بازی کے اڈوں پر جانے والے ہر سفر کو چھوڑ دیں۔ ہم
اس بات کو یقینی بنانا چاہیے کہ ہمارے پاس اتنی رقم موجود ہے کہ وہ کسی بھی قسم کی خرابی کا مقابلہ کر سکیں
قسمت

آئیے فرض کریں کہ آپ کو کیسینو پر تقریباً 2 فیصد برتری حاصل ہے۔ وہ اب بھی
اس کا مطلب ہے کہ کیسینو 49 فیصد وقت جیت جائے گا۔ لہذا، آپ کی ضرورت ہے
آپ کے خلاف کسی بھی قسم کے جھولوں کا مقابلہ کرنے کے لیے کافی رقم ہے۔ کا ایک اصول
انگوٹھا یہ ہے کہ آپ کے پاس کم از کم ایک سو بنیادی اکائیاں ہونی چاہئیں۔ آپ کو فرض کرتے ہوئے
دس ہزار ڈالر سے شروع کریں، آپ آرام سے سو ڈالر کھیل سکتے ہیں۔
یونٹ

تاریخ بہت دور لے جانے والے اچھے خیالات سے بھری پڑی ہے، جن کی کوئی تمیز نہیں۔
برے خیالات سے. غلطی کی گنجائش رکھنے میں حکمت اس کو تسلیم کرنا ہے۔
غیر یقینی صورتحال، بے ترتیبی، اور موقع - "نامعلوم" - ایک ہمیشہ موجود ہیں۔
زندگی کا حصہ. ان سے نمٹنے کا واحد راستہ فرق کو بڑھانا ہے۔
آپ کے خیال میں جو کچھ ہو گا اور کیا ہو سکتا ہے اس کے درمیان
آپ کو ایک اور دن لڑنے کے قابل چھوڑ دیتا ہے۔

▪

بینجمن گراہم حفاظت کے مارجن کے اپنے تصور کے لیے جانا جاتا ہے۔ اس نے لکھا
اس کے بارے میں بڑے پیمانے پر اور ریاضیاتی تفصیل سے۔ لیکن میرا پسندیدہ خلاصہ
اس نظریہ کا ذکر اس وقت ہوا جب انہوں نے ایک انٹرویو میں ذکر کیا کہ "کا مقصد
حفاظت کا مارجن پیشین گوئی کو غیر ضروری قرار دینا ہے۔

یہ بتانا مشکل ہے کہ اس سادہ بیان میں کتنی طاقت ہے۔

حفاظت کا مارجن - آپ اسے غلطی یا بے کار ہونے کی گنجائش بھی کہہ سکتے ہیں۔
ایک ایسی دنیا کو محفوظ طریقے سے نیویگیٹ کرنے کا واحد مؤثر طریقہ جس پر مشکلات کا راج ہے، نہیں۔
یقین اور پیسے سے متعلق تقریباً ہر چیز اس قسم میں موجود ہے۔
دنیا

درستگی کے ساتھ پیشن گوئی کرنا مشکل ہے۔ یہ کارڈ کاؤنٹر پر واضح ہے،
میں ایک خاص کارڈ کہاں ہے۔ a کیونکہ کوئی بھی ممکنہ طور پر نہیں جان سکتا تھا کہ
تبدیل شدہ ڈیک. کسی کے پوچھنے پر یہ کم واضح ہے، "اوسط کیا ہوگا۔
اسٹاک مارکیٹ کی سالانہ واپسی اگلے 10 سالوں میں ہوگی؟ یا "کس چیز پر؟
کیا میں ریٹائر ہونے کے قابل ہو جاؤں گا؟" لیکن وہ بنیادی طور پر ایک جیسے ہیں۔ سب سے اچھا
ہم مشکلات کے بارے میں سوچ سکتے ہیں۔

گراہم کی حفاظت کا مارجن ایک سادہ تجویز ہے جس کی ہمیں ضرورت نہیں ہے۔
ہمارے سامنے دنیا کو سیاہ یا سفید، پیشین گوئی یا کریپ شوٹ کے طور پر دیکھیں۔
گرے ایریا — ایسی چیزوں کا تعاقب کرنا جہاں ممکنہ نتائج کی ایک حد ہوتی ہے۔
قابل قبول — آگے بڑھنے کا زبردست طریقہ ہے۔

لیکن لوگ تقریباً ہر چیز میں غلطی کی گنجائش کی ضرورت کو کم سمجھتے ہیں۔
وہ کرتے ہیں کہ پیسہ شامل ہے. اسٹاک تجزیہ کار اپنے گاہکوں کو قیمت کے اہداف دیتے ہیں،
قیمت کی حدود نہیں. معاشی پیشن گوئی کرنے والے درست اعداد و شمار کے ساتھ چیزوں کی پیش گوئی کرتے ہیں۔
شاذ و نادر ہی وسیع امکانات. وہ پنڈت جو غیر متزلزل یقین میں بات کرتا ہے۔
جو کہتا ہے کہ "ہم اس کے لیے نہیں جان سکتے اس سے زیادہ پیروکار حاصل کریں گے۔
یقینی طور پر،" اور امکانات میں بولتا ہے۔ [2] [4]

ہم یہ ہر قسم کی مالی کوششوں میں کرتے ہیں، خاص طور پر وہ جو ہمارے سے متعلق ہیں۔
اپنے فیصلے. ہارورڈ کے ماہر نفسیات میکس بازرمین نے ایک بار یہ دکھایا
دوسرے لوگوں کے گھر کی تزئین و آرائش کے منصوبوں کا تجزیہ کرتے وقت، زیادہ تر لوگ اندازہ لگاتے ہیں۔
یہ منصوبہ 25% اور 50% کے درمیان بجٹ سے زیادہ چلے گا۔ [3] [4] لیکن جب یہ
اپنے منصوبوں پر آتے ہیں، لوگوں کا اندازہ ہے کہ تزئین و آرائش ہو گی۔
وقت پر اور بجٹ پر مکمل اوہ، حتمی مایوسی.

دو چیزیں ہمیں غلطی کی گنجائش سے بچنے کا سبب بنتی ہیں۔ ایک یہ خیال ہے کہ کوئی
یہ جاننا ضروری ہے کہ مستقبل کیا ہے، اس غیر آرام دہ احساس کی وجہ سے
اس کے برعکس تسلیم کرنے سے آتا ہے۔ دوسرا یہ کہ آپ اس لیے ہیں۔
ایسے اقدامات نہ کر کے اپنے آپ کو نقصان پہنچانا جو کسی درست کا مکمل استحصال کرتے ہیں۔
اس مستقبل کے سچ ہونے کا منظر۔

لیکن غلطی کی گنجائش کم ہے اور غلط فہمی ہے۔ اسے اکثر دیکھا جاتا ہے۔
ایک قدامت پسند ہیج کے طور پر، ان لوگوں کے ذریعہ استعمال کیا جاتا ہے جو زیادہ خطرہ مول نہیں لینا چاہتے ہیں یا
اپنے خیالات پر یقین نہیں رکھتے۔ لیکن جب مناسب طریقے سے استعمال کیا جائے تو یہ کافی ہے۔
برعکس.

غلطی کا کمرہ آپ کو ممکنہ نتائج کی ایک حد کو برداشت کرنے دیتا ہے، اور
برداشت آپ کو فائدہ اٹھانے کی مشکلات کو دور کرنے کے لئے کافی دیر تک رہنے دیتی ہے۔
کم امکانی نتیجہ آپ کے حق میں گرنے سے۔ سب سے بڑا فائدہ ہوتا ہے۔
کبھی کبھار، یا تو اس لیے کہ وہ اکثر نہیں ہوتے یا اس لیے کہ وہ لیتے ہیں۔
مرکب کرنے کا وقت. تو وہ شخص جس کے حصے میں غلطی کی کافی گنجائش ہے۔
حکمت عملی (نقد) انہیں دوسرے (اسٹاک) میں مشکلات برداشت کرنے کی اجازت دیتی ہے۔
اس شخص پر جو ختم ہو جاتا ہے، کھیل ختم، مزید ٹوکن داخل کریں، کب
وہ غلط ہیں.

بل گیٹس اس بات کو اچھی طرح سمجھتے تھے۔ جب مائیکروسافٹ ایک نوجوان کمپنی تھی، وہ
انہوں نے کہا کہ "اس ناقابل یقین حد تک قدامت پسندانہ نقطہ نظر کے ساتھ آیا جو میں چاہتا تھا۔
ایک سال کی مالیت کی تنخواہ ادا کرنے کے لیے بینک میں کافی رقم ہونا چاہے
ہمیں کوئی ادائیگیاں موصول نہیں ہوئیں۔ وارن بفیٹ نے بھی اسی طرح کا اظہار کیا۔
خیال جب اس نے 2008 میں برکشائر ہیتھ وے کے شیئر ہولڈرز کو بتایا: "میرے پاس ہے۔
وعدہ کیا ہے — آپ سے، درجہ بندی کرنے والی ایجنسیوں اور میں — ہمیشہ برکشائر کو چلانے کا
کافی نقد سے زیادہ کے ساتھ ... جب انتخاب کرنے پر مجبور کیا جائے تو میں تجارت بھی نہیں کروں گا۔
اضافی منافع کے موقع کے لیے رات کی نیند۔" [44]

سرمایہ کاروں کے لیے غلطی کی گنجائش کے بارے میں سوچنے کے لیے چند مخصوص جگہیں ہیں۔

ایک ہے اتار چڑھاؤ۔ کیا آپ اپنے اثاثوں میں 30% کی کمی سے بچ سکتے ہیں؟ ایک پر
اسپریڈشیٹ، شاید ہاں — اصل میں آپ کے بلوں کی ادائیگی اور قیام کے لحاظ سے
نقد بہاؤ مثبت لیکن ذہنی طور پر کیا ہوگا؟ اسے کم کرنا آسان ہے۔
کمی آپ کی نفسیات پر کیا اثر ڈالتی ہے۔ آپ کا اعتماد ختم ہو سکتا ہے۔ 30%
— اس وقت موقع سب سے زیادہ ہے۔ آپ — یا آپ کا شریک حیات
فیصلہ کر سکتا ہے کہ یہ ایک نئے منصوبے، یا نئے کیریئر کا وقت ہے۔ میں کئی سرمایہ کاروں کو جانتا ہوں۔
جنہوں نے نقصان کے بعد چھوڑ دیا کیونکہ وہ تھک چکے تھے۔ جسمانی طور پر تھکا ہوا ہے۔

اسپریڈ شیٹس آپ کو یہ بتانے میں اچھی ہیں کہ نمبر کب شامل ہوتے ہیں یا نہیں ہوتے۔
وہ ماڈلنگ کرنے میں اچھے نہیں ہیں کہ جب آپ اپنے بچوں کو اندر لے جائیں گے تو آپ کیسا محسوس کریں گے۔
رات سوچ رہا تھا کہ کیا آپ نے جو سرمایہ کاری کے فیصلے کیے ہیں وہ غلطی تھے۔
جس سے ان کے مستقبل کو نقصان پہنچے گا۔ آپ جو تکنیکی طور پر کر سکتے ہیں اس کے درمیان فرق ہونا
برداشت بمقابلہ جو جذباتی طور پر ممکن ہے کمرے کا ایک نظر انداز ورژن ہے۔
غلطی کے لیے

دوسرا ریٹائرمنٹ کے لیے بچت ہے۔ ہم تاریخ کو دیکھ سکتے ہیں اور دیکھ سکتے ہیں۔
مثال کے طور پر، امریکی اسٹاک مارکیٹ نے 6.8 فیصد کی سالانہ اوسط واپس کی ہے
کی دہائی سے افراط زر کے بعد۔ استعمال کرنے کے لیے یہ ایک معقول پہلا تخمینہ ہے۔ 1870
کہ جب آپ کے اپنے متنوع پورٹ فولیو پر کیا توقع کرنی ہے اس کے تخمینہ کے طور پر
ریٹائرمنٹ کے لیے بچت۔ آپ واپسی کے ان مفروضوں کو واپس میں استعمال کر سکتے ہیں۔
اپنے ہدف کو حاصل کرنے کے لیے آپ کو ہر ماہ بچت کرنے کی ضرورت ہوگی۔
nestegg

لیکن اگر مستقبل میں واپسی کم ہو تو کیا ہوگا؟ یا اگر طویل مدتی تاریخ اچھی ہو۔
طویل مدتی مستقبل کا تخمینہ، لیکن آپ کی ٹارگٹ ریٹائرمنٹ کی تاریخ ختم ہو جاتی ہے۔
کی طرح سفاک ریچھ کے بازار کے بیچ میں گرنا؟ اگر مستقبل کیا ہو 2009
بیئر مارکیٹ آپ کو اسٹاک سے ڈراتی ہے اور آپ کو مستقبل کا بیل غائب ہوجاتا ہے۔
مارکیٹ، تو آپ جو منافع کماتے ہیں وہ مارکیٹ کی اوسط سے کم ہیں؟
کیا ہوگا اگر آپ کو ادائیگی کے لیے اپنے 30 کی دہائی میں اپنے ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس کیش آؤٹ کرنے کی ضرورت ہے۔
ایک طبی حادثے کے لیے؟
ان لوگوں کا جواب یہ ہے کہ "آپ اپنی طرح ایک بار بھی ریٹائر نہیں ہو سکیں گے۔
پیشن گوئی کی ہے۔" جو تباہی کا باعث بن سکتا ہے۔

حل آسان ہے: اپنے مستقبل کا اندازہ لگاتے وقت غلطی کی گنجائش استعمال کریں۔
واپسی یہ سائنس سے زیادہ فن ہے۔ میری اپنی سرمایہ کاری کے لیے، جو میں کروں گا۔
باب 20 میں مزید بیان کریں، میں فرض کرتا ہوں کہ مستقبل میں جو منافع میں کماؤں گا۔
لائف ٹائم تاریخی اوسط سے ⅓ کم ہوگا۔ تو میں اپنے سے زیادہ بچاتا ہوں۔
اگر میں فرض کر لوں کہ مستقبل ماضی سے ملتا جلتا ہو گا۔ یہ میرا مارجن ہے۔
حفاظت مستقبل ماضی سے ⅓ کم سے بھی بدتر ہو سکتا ہے، لیکن کوئی مارجن نہیں۔
حفاظت کی 100% گارنٹی پیش کرتی ہے۔ مجھے اجازت دینے کے لیے ایک تہائی بفر کافی ہے۔
رات کو اچھی طرح سونا. اور اگر مستقبل ماضی سے مشابہت رکھتا ہے تو میں ہوں گا۔
خوشگوار حیرت. "خوشی حاصل کرنے کا بہترین طریقہ کم مقصد ہے،" کہتے ہیں۔
چارلی مونگر۔ کمال ہے۔

▪

غلطی کی گنجائش کا ایک اہم کزن ہے جسے میں خطرے میں رجائیت پسندی کہتا ہوں۔
لینا، یا "روسی رولیٹی کو شماریاتی طور پر کام کرنا چاہیے" سنڈروم: ایک
جب منفی پہلو کسی بھی صورت میں ناقابل قبول ہو تو موافق مشکلات سے منسلک ہونا
حالات

نسیم طالب کہتے ہیں، "آپ خطرے سے محبت کرنے والے اور اس کے باوجود مکمل طور پر مخالف ہو سکتے ہیں۔
بربادی." اور واقعی، آپ کو چاہئے.

خیال یہ ہے کہ آپ کو آگے بڑھنے کے لیے خطرہ مول لینا پڑے گا، لیکن کوئی خطرہ نہیں جو مٹا سکے۔
آپ کو باہر لے جانے کے قابل ہے. کھیلتے وقت مشکلات آپ کے حق میں ہیں۔
روسی رولیٹی. لیکن منفی پہلو ممکنہ الٹا کے قابل نہیں ہے۔ وہاں
حفاظت کا کوئی مارجن نہیں ہے جو خطرے کی تلافی کر سکتا ہے۔

پیسے کے ساتھ بھی۔ بہت سی منافع بخش چیزوں کی مشکلات آپ کے حق میں ہیں۔
a ریل اسٹیٹ کی قیمتیں زیادہ تر سالوں میں بڑھ جاتی ہیں، اور زیادہ تر سالوں کے دوران آپ کو
ہر دوسرے ہفتے تنخواہ کا چیک۔ لیکن اگر کسی چیز کے صحیح ہونے کے 95 فیصد امکانات ہیں،
غلط ہونے کی 5% مشکلات کا مطلب ہے کہ آپ کو تقریباً یقینی طور پر تجربہ ہوگا۔
آپ کی زندگی کے کسی موڑ پر منفی پہلو۔ اور اگر کمی کی قیمت تباہی ہے،
دوسرے 95٪ وقت کے الٹا امکان خطرے کے قابل نہیں ہے، کوئی بات نہیں۔
یہ کتنا دلکش لگتا ہے.

فائدہ اٹھانا یہاں شیطان ہے۔ فائدہ اٹھانا—اپنا پیسہ کمانے کے لیے قرض لینا
مزید جانا - معمول کے خطرات کو ایسی چیز میں دھکیلتا ہے جو تباہی پیدا کرنے کے قابل ہو۔
خطرہ یہ ہے کہ عقلی رجائیت زیادہ تر وقت کی مشکلات کو چھپا دیتی ہے۔
کچھ وقت برباد. نتیجہ یہ ہے کہ ہم منظم طریقے سے خطرے کو کم کرتے ہیں۔
پچھلی دہائی میں مکانات کی قیمتوں میں 30 فیصد کمی ہوئی۔ کچھ کمپنیاں ان کی نادہندہ تھیں۔
قرض یہ سرمایہ داری ہے۔ یہ ہوتا ہے. لیکن اعلی لیوریج رکھنے والوں نے ایک

ڈبل وائپ آؤٹ: نہ صرف انہیں ٹوٹا ہوا چھوڑ دیا گیا بلکہ مٹا دیا گیا۔
اسی لمحے موقع پر کھیل میں واپس آنے کا ہر موقع
پکا ہوا تھا۔ 2009 میں گھر کا صفایا ہوا مالک کو لینے کا کوئی امکان نہیں تھا۔
میں رہن کے سستے نرخوں کا فائدہ۔ لیہمن برادران کے پاس کوئی نہیں تھا۔ 2010
میں سستے قرضوں میں سرمایہ کاری کا موقع۔ 2009

اس کے ارد گرد حاصل کرنے کے لئے، میں اپنے ہی پیسے کو باربل کے طور پر سوچتا ہوں۔ میں خطرہ مول لیتا ہوں۔
ایک حصہ اور دوسرے سے خوفزدہ ہوں۔ یہ متضاد نہیں ہے، لیکن
پیسے کی نفسیات آپ کو یقین دلائے گی کہ ایسا ہے۔ میں بس چاہتا ہوں۔

یقینی بنائیں کہ میں اپنے خطرات کی ادائیگی کے لیے کافی دیر تک کھڑا رہ سکتا ہوں۔ آپ کے پاس ہے
کامیاب ہونے کے لیے زندہ رہنے کے لیے۔ ایک نقطہ کو دہرانے کے لیے جو ہم نے اس میں کئی بار کیا ہے۔
کتاب: آپ جو چاہیں کرنے کی صلاحیت، جب آپ چاہیں، جب تک آپ چاہتے ہیں۔
ہے۔ ROI چاہتے ہیں، ایک لامحدود

▪

غلطی کی گنجائش آپ کے خیال کے ارد گرد ہدف کو وسیع کرنے سے کہیں زیادہ کام کرتی ہے۔
ہو سکتا ہے۔ یہ آپ کو ان چیزوں سے بچانے میں بھی مدد کرتا ہے جن کا آپ نے کبھی تصور بھی نہیں کیا ہوگا،
جو ہمارے سامنے سب سے زیادہ پریشان کن واقعات ہو سکتے ہیں۔

دوسری جنگ عظیم کے دوران اسٹالن گراڈ کی جنگ میں سب سے بڑی جنگ تھی۔
تاریخ۔ اس کے ساتھ یکساں طور پر حیران کن کہانیاں سامنے آئیں کہ لوگ کس طرح سے پیش آئے
خطرہ

ایک 1942 کے آخر میں آیا، جب ایک جرمن ٹینک یونٹ ریزرو میں بیٹھا تھا۔
شہر کے باہر گھاس کے میدان۔ جب ٹینکوں کی اشد ضرورت تھی۔
فرنٹ لائنز، کچھ ایسا ہوا جس نے سب کو حیران کر دیا: تقریباً کوئی بھی نہیں۔
.انہوں نے کام کیا

یونٹ میں 104 ٹینکوں میں سے 20 سے کم کام کے قابل تھے۔ انجینئرز
جلدی سے مسئلہ مل گیا۔ تاریخ دان ولیم کریگ لکھتے ہیں: "ہفتوں کے دوران
اگلی صفوں کے پیچھے غیرفعالیت کی وجہ سے، کھیت کے چوہوں نے گاڑیوں کے اندر گھونسلا بنا رکھا تھا۔
اور بجلی کے نظام کو ڈھانپنے والی موصلیت کو کھا گیا۔

جرمنوں کے پاس دنیا کا جدید ترین سامان تھا۔ ابھی تک وہاں
وہ چوہوں کے ہاتھوں شکست کھا گئے تھے۔

آپ ان کے کفر کا اندازہ لگا سکتے ہیں۔ یہ تقریبا یقینی طور پر ان کے پار کبھی نہیں
a دماغ کس قسم کے ٹینک ڈیزائنر ماؤس کے تحفظ کے بارے میں سوچتے ہیں؟ نہیں
معقول ایک۔ اور ایسا نہیں جس نے ٹینک کی تاریخ کا مطالعہ کیا ہو۔

لیکن اس قسم کی چیزیں ہر وقت ہوتی رہتی ہیں۔ آپ ہر خطرے کے لیے منصوبہ بندی کر سکتے ہیں۔
سوائے ان چیزوں کے جو آپ کے دماغ کو عبور کرنے کے لئے بہت پاگل ہیں۔ اور وہ پاگل
چیزیں سب سے زیادہ نقصان پہنچا سکتی ہیں، کیونکہ وہ آپ سے زیادہ کثرت سے ہوتی ہیں۔
سوچیں اور آپ کے پاس ان سے نمٹنے کا کوئی منصوبہ نہیں ہے۔

میں وارن بفیٹ نے اپنے حتمی متبادل کی تلاش کا اعلان کیا۔ 2006
اس نے کہا کہ اسے کسی ایسے شخص کی ضرورت ہے جس کو پہچاننے کے لیے جینیاتی طور پر پروگرام کیا گیا ہو۔
سنگین خطرات سے بچیں، بشمول وہ خطرات جن کا پہلے کبھی سامنا نہیں ہوا۔ [45]

میں نے اس ہنر کو اپنی فرم، کولیبریٹو فنڈ کے اسٹارٹ اپس کے ساتھ کام کرتے ہوئے دیکھا ہے۔
حمایت یافتہ ایک بانی سے ان سب سے بڑے خطرات کی فہرست طلب کریں جن کا انہیں سامنا ہے، اور معمول کے مطابق
مشتبہ افراد کا ذکر ہے۔ لیکن چلانے کی پیش قیاسی جدوجہد سے آگے
اسٹارٹ اپ، یہاں کچھ مسائل ہیں جن سے ہم نے اپنے پورٹ فولیو میں نمٹا ہے۔
:کمپنیاں

پانی کے پائپ ٹوٹ گئے، سیلاب آ گیا اور کمپنی کے دفتر کو تباہ کر دیا۔

ایک کمپنی کے دفتر کو تین بار توڑا گیا۔

ایک کمپنی کو اس کے مینوفیکچرنگ پلانٹ سے نکال دیا گیا۔

ایک گاہک کی جانب سے محکمہ صحت کو فون کرنے پر ایک اسٹور بند کر دیا گیا۔
کیونکہ اسے یہ پسند نہیں آیا کہ دوسرا گاہک کتے کو اندر لے آئے۔

ایک سی ای او کی ای میل کو فنڈ اکٹھا کرنے کے بیچ میں جعل سازی کی گئی تھی جس کے لئے تمام ضروری تھے۔
.اس کی توجہ

ایک بانی کی ذہنی خرابی تھی۔

ان میں سے کئی واقعات کمپنی کے مستقبل کے لیے موجود تھے۔ لیکن کوئی نہیں۔
قابل قیاس تھے، کیونکہ سی ای اوز کے ساتھ پہلے کوئی نہیں ہوا تھا۔
ان مسائل سے نمٹنا — یا کوئی اور جسے وہ جانتے ہیں، اس معاملے کے لیے۔ یہ
غیر منقولہ علاقہ تھا۔

اس قسم کے نامعلوم خطرات سے بچنا، تقریباً تعریف کے مطابق، ناممکن ہے۔
آپ اس کے لیے تیاری نہیں کر سکتے جس کا آپ تصور نہیں کر سکتے۔

اگر ان کے نقصان سے بچنے کا ایک طریقہ ہے، تو یہ واحد پوائنٹس سے گریز ہے۔
.ناکامی کی

زندگی میں بہت سی چیزوں کے لیے انگوٹھے کا ایک اچھا اصول یہ ہے کہ وہ سب کچھ جو کر سکتا ہے۔
،وقفہ آخر میں ٹوٹ جائے گا. لہذا اگر بہت سی چیزیں کام کرنے والی ایک چیز پر انحصار کرتی ہیں
اور وہ چیز ٹوٹ جاتی ہے، آپ تباہی کے دن گن رہے ہیں۔ یہ ایک
.ناکامی کا واحد نقطہ

کچھ لوگ ناکامی کے واحد نکات سے بچنے میں نمایاں طور پر اچھے ہیں۔ زیادہ تر
ہوائی جہازوں کے اہم نظام میں بیک اپ ہوتے ہیں، اور بیک اپ اکثر ہوتے ہیں۔
بیک اپ جدید جیٹ طیاروں میں چار بے کار برقی نظام ہوتے ہیں۔ آپ اڑ سکتے ہیں۔
ایک انجن کے ساتھ اور تکنیکی طور پر بغیر کسی کے اترنا، جیسا کہ ہر جیٹ کو ہونا چاہیے۔
بغیر زور کے رن وے پر اپنے بریکوں کے ساتھ رکنے کے قابل
اس کے انجنوں سے ریورس. معطلی پل اسی طرح بہت سے کھو سکتے ہیں۔
ان کی تاریں گرے بغیر۔

پیسے کے ساتھ ناکامی کا سب سے بڑا واحد نکتہ ایک پر مکمل انحصار ہے۔
قلیل مدتی اخراجات کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے پے چیک، جس میں خلا پیدا کرنے کے لیے کوئی بچت نہیں ہے۔
آپ کے خیال میں آپ کے اخراجات کیا ہیں اور وہ اس میں کیا ہو سکتے ہیں۔
.مستقبل

وہ چال جو اکثر نظر انداز کی جاتی ہے — یہاں تک کہ سب سے زیادہ دولت مند بھی — وہی ہے جو ہم ہیں۔
باب 10 میں دیکھا: یہ سمجھنا کہ آپ کو بچانے کے لیے کسی خاص وجہ کی ضرورت نہیں ہے۔
گاڑی، گھر، یا ریٹائرمنٹ کے لیے بچت کرنا ٹھیک ہے۔ لیکن یہ برابر ہے
ان چیزوں کے لیے محفوظ کرنا ضروری ہے جن کی آپ ممکنہ طور پر پیش گوئی یا سمجھ نہیں سکتے
فیلڈ چوہوں کے مالی برابر۔ -

اس بات کی پیشن گوئی کرنا کہ آپ اپنی بچت کو اس بات کے لیے استعمال کریں گے کہ آپ دنیا میں رہتے ہیں۔
جہاں آپ بالکل جانتے ہیں کہ آپ کے مستقبل کے اخراجات کیا ہوں گے، جو کوئی نہیں ہے۔
کرتا ہے میں بہت کچھ بچاتا ہوں، اور مجھے نہیں معلوم کہ میں اس بچت کو کس چیز کے لیے استعمال کروں گا۔

مستقبل. چند مالی منصوبے جو صرف معلوم خطرات کے لیے تیار ہوتے ہیں کافی ہیں۔
حقیقی دنیا میں زندہ رہنے کے لیے حفاظت کا مارجن۔

درحقیقت، ہر منصوبے کا سب سے اہم حصہ آپ کی منصوبہ بندی پر منصوبہ بندی کرنا ہے۔
منصوبے کے مطابق چل رہا ہے.

اب، میں آپ کو دکھاتا ہوں کہ یہ آپ پر کیسے لاگو ہوتا ہے۔

14.
You'll Change

Long-term planning is harder than it seems because people's goals and desires change over time.

ایک ایسے دوست کے ساتھ پروان چڑھا جو نہ تو استحقاق سے آیا تھا اور نہ ہی قدرتی
عقل، لیکن سب سے زیادہ محنتی آدمی تھا جسے میں جانتا تھا۔ ان لوگوں کے پاس بہت کچھ ہے۔
سکھانے کے لیے کیونکہ ان کے پاس ہر انچ کی غیر فلٹر شدہ تفہیم ہے۔
.کامیابی کا راستہ

نوعمری میں ان کی زندگی کا مشن اور خواب ڈاکٹر بننا تھا۔ کہنے کے لیے
اس کے خلاف مشکلات کھڑی کر دی گئیں خیراتی کام کر رہا ہے۔ کوئی معقول آدمی نہیں ہے۔
وقت اسے ایک امکان سمجھے گا۔

لیکن اس نے دھکا دیا۔ اور - اپنے ہم جماعتوں سے ایک دہائی بڑا - وہ آخر کار
.ایک ڈاکٹر بن گیا

کتنی تکمیل کچھ بھی نہیں سے شروع کرنے سے ہوتی ہے، آپ کو بلڈوز کرنے سے
میڈیکل اسکول کے اوپری حصے تک پہنچنے کا راستہ، اور ایک انتہائی عظیم کو حاصل کرنا
تمام مشکلات کے خلاف پیشے؟

:میں نے چند سال پہلے اس سے بات کی تھی۔ گفتگو اس طرح ہوئی

"- میں: "بہت دنوں سے کوئی بات نہیں ہوئی! تم کیسے ہو

"وہ: "خوفناک کیریئر۔

"-میں: "ہاہاہا، اچھا

"وہ: "خوفناک کیریئر، یار۔

یہ سلسلہ 10 منٹ تک جاری رہا۔ تناؤ اور گھنٹوں نے اسے گھیر لیا تھا۔
زمین. وہ آج جہاں ہے اس سے اتنا ہی مایوس دکھائی دے رہا تھا جیسا کہ وہ چلا گیا تھا۔
جہاں وہ 15 سال پہلے رہنا چاہتا تھا۔

نفسیات کی ایک بنیاد یہ ہے کہ لوگ ان کے بارے میں ناقص پیش گوئی کرنے والے ہیں۔
.مستقبل خود

کسی مقصد کا تصور کرنا آسان اور تفریحی ہے۔ کے تناظر میں ایک مقصد کا تصور کرنا
حقیقت پسندانہ زندگی کے دباؤ جو مسابقتی حصول کے ساتھ بڑھتے ہیں کچھ ہے۔
.بالکل مختلف

اس کا مستقبل کے مالی اہداف کے لیے منصوبہ بندی کرنے کی ہماری صلاحیت پر بڑا اثر پڑتا ہے۔

▪

ہر پانچ سال کا بچہ بڑا ہونے پر ٹریکٹر چلانا چاہتا ہے۔ چند
نوکریاں ایک نوجوان لڑکے کی نظر میں بہتر لگتی ہیں جس کے خیال میں اچھی نوکری شروع ہوتی ہے۔
"!اور ختم ہوتا ہے "وروم وروم، بیپ بیپ، بڑا ٹریکٹر، میں آیا ہوں

پھر بہت سے لوگ بڑے ہو جاتے ہیں اور سمجھتے ہیں کہ ڈپلومہ حاصل کرنا بہتر ہے۔ کیریئر ہو سکتا ہے کہ وہ جس زیادہ باوقار یا منافع بخش چاہتے ہوں۔

لہذا ایک نوجوان کے طور پر وہ ایک وکیل بننے کا خواب دیکھتے ہیں۔ اب وہ سوچتے ہیں - وہ جانتے ہیں۔
ان کا منصوبہ تیار ہے۔ لا اسکول اور اس کے اخراجات، ہم یہاں آتے ہیں۔ -

پھر ایک وکیل کی حیثیت سے انہیں اتنے طویل اوقات کار کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو وہ کم ہی دیکھتے ہیں۔
ان کے خاندان.

تو شاید وہ لچکدار گھنٹوں کے ساتھ کم تنخواہ والی نوکری لیتے ہیں۔ پھر وہ
جان لیں کہ بچوں کی دیکھ بھال اتنی مہنگی ہے کہ یہ ان کا زیادہ تر استعمال کرتی ہے۔
پے چیک، اور وہ گھر میں رہنے والے والدین بننے کا انتخاب کرتے ہیں۔ یہ، وہ نتیجہ اخذ کرتے ہیں، ہے
آخر میں صحیح انتخاب.

پھر، 70 سال کی عمر میں، وہ سمجھتے ہیں کہ زندگی بھر گھر رہنے کا مطلب ہے کہ وہ ہیں۔
ریٹائرمنٹ برداشت کرنے کے لیے تیار نہیں۔

%ہم میں سے بہت سے لوگ اسی طرح کی رفتار پر زندگی گزارتے ہیں۔ کالج کا صرف 27
فیڈرل ریزرو کے مطابق، گریڈز کے پاس اپنے بڑے سے متعلق ملازمت ہوتی ہے۔ [46]
گھر میں قیام پذیر والدین میں سے انتیس فیصد کے پاس کالج کی ڈگری ہے۔ [47] چند
یقیناً ان کی تعلیم پر افسوس ہے۔ لیکن ہمیں یہ تسلیم کرنا چاہیے کہ اے

ان کے 30 کی دہائی میں نئے والدین زندگی کے اہداف کے بارے میں اس طرح سوچ سکتے ہیں جیسے ان کی 18 سالہ عمر
خود بنانے کے کیریئر کے اہداف کا تصور بھی نہیں کریں گے۔

طویل مدتی مالی منصوبہ بندی ضروری ہے۔ لیکن چیزیں بدل جاتی ہیں - دونوں
،آپ کے ارد گرد کی دنیا، اور آپ کے اپنے مقاصد اور خواہشات۔ کہنا ایک بات ہے
،ہم نہیں جانتے کہ مستقبل کیا ہے۔" یہ تسلیم کرنا اور بات ہے کہ آپ"
اپنے آپ کو، آج نہیں معلوم کہ آپ مستقبل میں بھی کیا چاہیں گے۔ اور
سچ تو یہ ہے کہ ہم میں سے کچھ ایسا کرتے ہیں۔ طویل مدتی فیصلے کرنا مشکل ہے جب
آپ مستقبل میں کیا چاہتے ہیں اس کے بارے میں آپ کا نظریہ تبدیل ہونے کا امکان ہے۔

تاریخ کا خاتمہ وہم ہے جسے ماہرین نفسیات رجحان کہتے ہیں۔
لوگوں کو اس بات سے بخوبی آگاہ کیا جائے کہ وہ ماضی میں کتنا بدل چکے ہیں، لیکن
ان کی شخصیتوں، خواہشات اور اہداف کا کتنا امکان کم ہے۔
مستقبل میں تبدیلی. ہارورڈ کے ماہر نفسیات ڈینیل گلبرٹ نے ایک بار کہا:

ہماری زندگی کے ہر مرحلے پر ہم ایسے فیصلے کرتے ہیں جو گہرائی سے ہوں گے۔
ان لوگوں کی زندگیوں پر اثر انداز ہوتا ہے جو ہم بننے جا رہے ہیں، اور پھر جب ہم
وہ لوگ بن جائیں، ہم اپنے کیے گئے فیصلوں سے ہمیشہ خوش نہیں ہوتے۔
اس لیے نوجوان ٹیٹوز کو ہٹانے کے لیے اچھی رقم ادا کرتے ہیں کہ نوعمروں کو
حاصل کرنے کے لئے اچھی رقم ادا کی. درمیانی عمر کے لوگ طلاق لینے کے لیے دوڑ پڑے جنہوں نے
نوجوان بالغ شادی کرنے کے لئے جلدی. بوڑھے بالغوں نے درمیانی چیز کھونے کے لیے سخت محنت کی۔
عمر رسیدہ افراد نے حاصل کرنے کے لیے سخت محنت کی۔ پر اور اور پر. [48]

ہم سب،" انہوں نے کہا، "ایک وہم کے ساتھ گھوم رہے ہیں - یہ ایک وہم ہے۔"
تاریخ، ہماری ذاتی تاریخ، ابھی ختم ہوئی ہے، جو کہ ہمارے پاس ہے۔
حال ہی میں وہ لوگ بن گئے جن کے لیے ہم ہمیشہ سے تھے اور رہیں گے۔
ہماری باقی زندگی۔" ہم یہ سبق کبھی نہیں سیکھتے۔ گلبرٹ کی تحقیق
سے 68 سال کی عمر کے لوگوں کو دکھاتا ہے کہ وہ کتنا بدلیں گے۔ 18
مستقبل میں.

آپ دیکھ سکتے ہیں کہ یہ کس طرح طویل مدتی مالیاتی منصوبہ کو متاثر کر سکتا ہے۔ چارلی مونگر
کہتے ہیں کہ مرکب سازی کا پہلا اصول یہ ہے کہ اسے کبھی بھی غیر ضروری طور پر مداخلت نہ کریں۔ لیکن
،آپ منی پلان میں کیسے خلل نہیں ڈالتے ہیں—کیریئر، سرمایہ کاری، اخراجات
بجٹ سازی، جو بھی ہو - جب آپ زندگی سے کیا چاہتے ہیں بدل جاتے ہیں؟ یہ مشکل ہے.

رونالڈ ریڈ جیسے لوگوں کی وجہ کا ایک حصہ — جس امیر چوکیدار سے ہماری ملاقات ہوئی۔

پہلے کتاب میں — اور وارن بفیٹ اتنے کامیاب ہو گئے ہیں کیونکہ
وہ کئی دہائیوں تک یہی کام کرتے رہے، کمپاؤنڈنگ کو چلنے دیا۔
جنگلی. لیکن ہم میں سے بہت سے لوگ زندگی بھر میں اتنا ترقی کرتے ہیں کہ ہم نہیں چاہتے
کئی دہائیوں تک یہی کام کرتے رہیں۔ یا اس کے قریب کوئی بھی چیز۔ تو
ایک 80 سال کی عمر کے بجائے، ہمارے پیسے میں شاید چار ہیں۔
سال کے الگ الگ بلاکس۔ 20

،میں ایسے نوجوانوں کو جانتا ہوں جو کم آمدنی کے ساتھ جان بوجھ کر سادگی سے زندگی گزارتے ہیں
اور وہ اس سے بالکل خوش ہیں۔ پھر وہ ہیں جو اپنا کام کرتے ہیں۔
عیش و عشرت کی زندگی کے لیے ادائیگی کرنے کی کوشش کرتے ہیں، اور وہ اس سے بالکل خوش ہیں۔
دونوں کو خطرات ہیں - سابقہ خطرات جو کہ خاندان کی پرورش کے لیے تیار نہیں ہیں یا
فنڈ ریٹائرمنٹ، مؤخر الذکر خطرات کو افسوس ہے کہ آپ نے اپنی جوانی گزاری۔
.ایک کیوبیکل میں صحت مند سال

اس مسئلے کا کوئی آسان حل نہیں ہے۔ ایک پانچ سالہ لڑکے کو بتائیں کہ اسے کرنا چاہیے۔
ٹریکٹر ڈرائیور کے بجائے وکیل بنیں اور وہ ہر سیل سے اختلاف کرے گا۔
.اس کا جسم

لیکن آپ جو سوچتے ہیں اسے بناتے وقت دو چیزوں کو ذہن میں رکھنا ضروری ہے۔
.طویل مدتی فیصلے

ہمیں مالی منصوبہ بندی کے انتہائی سرے سے گریز کرنا چاہیے۔ فرض کرنا
آپ بہت کم آمدنی سے خوش ہوں گے، یا لامتناہی کام کرنے کا انتخاب کریں گے۔
ایک اعلیٰ کے تعاقب میں گھنٹے، آپ کو ایک دن کریں گے کہ مشکلات کو بڑھاتا ہے
اپنے آپ کو افسوس کے مقام پر تلاش کریں۔ تاریخ کے وہم کے خاتمے کا ایندھن
یہ ہے کہ لوگ زیادہ تر حالات کے مطابق ڈھال لیتے ہیں، تو ایک کے فوائد
انتہائی منصوبہ - بمشکل کچھ نہ ہونے کی سادگی، یا اس کا سنسنی۔
تقریباً ہر چیز کا ہونا۔ لیکن ان کے منفی پہلو
انتہا - ریٹائرمنٹ کا متحمل نہ ہونا، یا زندگی کو پیچھے دیکھنا
ڈالروں کا پیچھا کرنے کے لیے وقف کر دیا گیا - پچھتاوا ہو جانا۔ پچھتاوا ہے۔
خاص طور پر تکلیف دہ ہوتے ہیں جب آپ پچھلا منصوبہ ترک کر دیتے ہیں اور ایسا محسوس کرتے ہیں۔
کھوئے ہوئے نقصان کو پورا کرنے کے لیے آپ کو دوسری سمت دوگنا تیز دوڑنا پڑے گا۔
وقت

مرکب سازی اس وقت بہترین کام کرتی ہے جب آپ کسی منصوبہ کو سال یا دہائیاں دے سکتے ہیں۔
بڑھنا یہ نہ صرف بچت بلکہ کیریئر اور تعلقات کے لیے بھی درست ہے۔
برداشت کلیدی ہے۔ اور جب آپ ہمارے رجحان پر غور کرتے ہیں کہ ہم کون ہیں

وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ، آپ کی زندگی کے ہر موڑ پر توازن قائم کرنے کی حکمت عملی بن جاتی ہے۔
مستقبل کے افسوس سے بچیں اور برداشت کی حوصلہ افزائی کریں۔

آپ کی کام کی زندگی کے ہر موڑ پر، اعتدال پسند سالانہ کا مقصد
بچت، اعتدال پسند فارغ وقت، معتدل سفر سے زیادہ نہیں، اور کم از کم
آپ کے خاندان کے ساتھ اعتدال پسند وقت، قائم رہنے کے قابل ہونے کی مشکلات کو بڑھاتا ہے۔
ایک منصوبہ بندی کے ساتھ اور افسوس سے بچیں اگر ان چیزوں میں سے کوئی ایک بھی گرے۔
سپیکٹرم کے انتہائی اطراف۔

ہمیں اپنی سوچ بدلنے کی حقیقت کو بھی قبول کرنا چاہیے۔ کچھ
سب سے زیادہ دکھی کارکنوں میں سے جن سے میں ملا ہوں وہ لوگ ہیں جو ایک کے ساتھ وفادار رہتے ہیں۔
کیریئر صرف اس وجہ سے ہے کہ یہ وہ فیلڈ ہے جسے انہوں نے کالج کا فیصلہ کرتے وقت منتخب کیا تھا۔
سال کی عمر میں اہم۔ جب آپ تاریخ کے برم کے خاتمے کو قبول کرتے ہیں، تو آپ 18
اس بات کا ادراک کریں کہ جب آپ کی عمر کافی نہیں ہے تو نوکری منتخب کرنے کی مشکلات
پینا جو آپ کو اس وقت بھی مزہ آئے گا جب آپ اس کے لیے اہل ہونے کے لیے کافی بوڑھے ہو جائیں گے۔
سماجی تحفظ کم ہے۔

چال یہ ہے کہ تبدیلی کی حقیقت کو قبول کریں اور جلد از جلد آگے بڑھیں۔

وال سٹریٹ جرنل کے سرمایہ کاری کے کالم نگار جیسن زوئیگ کے ساتھ کام کیا۔
ماہر نفسیات ڈینیئل کاہنیمن کاہنی مین کی کتاب تھنکنگ، فاسٹ لکھنے پر
کی شخصیت کے بارے میں ایک کہانی سنائی Kahneman نے ایک بار Zweig .اور سست
جس نے اس کی اچھی طرح خدمت کی: "مجھے ڈینی کے بارے میں اس سے زیادہ کسی چیز نے حیران نہیں کیا۔
نے لکھا۔ وہ اور کاہنیمن Zweig "،جو کچھ ہم نے ابھی کیا تھا اس میں دھماکہ کرنے کی صلاحیت
:ایک باب پر لامتناہی کام کر سکتا ہے، لیکن

اگلی چیز جو آپ جانتے ہیں، [کاہنیمن] ایک ورژن بھیجتا ہے۔
تبدیل کر دیا کہ یہ ناقابل شناخت ہے: یہ مختلف طریقے سے شروع ہوتا ہے، یہ ختم ہوتا ہے
مختلف طریقے سے، اس میں کہانیاں اور ثبوت شامل ہیں جو آپ کے پاس کبھی نہیں ہوں گے۔
کے بارے میں سوچا، یہ تحقیق پر مبنی ہے جس کے بارے میں آپ نے کبھی نہیں سنا ہوگا۔

جب میں نے ڈینی سے پوچھا کہ وہ دوبارہ کیسے شروع کر سکتا ہے جیسے ہم نے کبھی لکھا ہی نہیں تھا۔"
نے جاری رکھا، "اس نے وہ الفاظ کہے جنہیں میں کبھی نہیں بھولا Zweig "،پہلے کا مسودہ:
میرے پاس کوئی خرچہ نہیں ہے۔'" [49]'

ڈوبے ہوئے اخراجات—ماضی کی کوششوں کے لیے اینکرنگ فیصلے جو کہ واپس نہیں کیے جا سکتے—ہیں۔
ایک ایسی دنیا میں شیطان جہاں لوگ وقت کے ساتھ بدلتے رہتے ہیں۔ وہ ہمارا مستقبل بناتے ہیں۔
خود کو ہمارے ماضی کے قیدی، مختلف، خود۔ یہ ایک کے برابر ہے۔
اجنبی آپ کے لیے زندگی کے اہم فیصلے کر رہا ہے۔

اس خیال کو اپنانا کہ مالی اہداف اس وقت بنائے جب آپ مختلف تھے۔
شخص کو بغیر کسی رحم کے چھوڑ دیا جانا چاہئے بمقابلہ لائف سپورٹ پر رکھنا اور
مستقبل کے پچھتاوے کو کم کرنے کے لیے گھسیٹنا ایک اچھی حکمت عملی ہو سکتی ہے۔

یہ جتنی جلدی ہو جائے گا، اتنی جلدی آپ کمپاؤنڈنگ پر واپس جا سکیں گے۔

اگلا، آئیے داخلے کی کمپاؤنڈنگ کی قیمت کے بارے میں بات کرتے ہیں۔

15.
Nothing's Free

Everything has a price, but not all prices appear on labels.

ہر چیز کی ایک قیمت ہوتی ہے، اور پیسے کے ساتھ بہت سی چیزوں کی کلید صرف ہے۔
یہ معلوم کرنا کہ وہ قیمت کیا ہے اور اسے ادا کرنے کے لیے تیار ہونا۔

مسئلہ یہ ہے کہ بہت سی چیزوں کی قیمت اس وقت تک واضح نہیں ہوتی جب تک کہ آپ کے پاس نہ ہو۔
جب بل واجب الادا ہو تو خود ان کا تجربہ کیا۔

▪

جنرل الیکٹرک 2004 میں دنیا کی سب سے بڑی کمپنی تھی۔
ایک ٹریلین ڈالر کا تہائی۔ یہ یا تو ہر سال پہلے یا دوسرا تھا
پچھلی دہائی، سرمایہ داری کی کارپوریٹ اشرافیہ کی روشن مثال۔

پھر سب کچھ ٹکڑے ٹکڑے ہو گیا۔

کے فنانسنگ ڈویژن کو بھیجا — جس نے سپلائی کی۔ GE کے مالیاتی بحران نے 2008
کمپنی کے نصف سے زیادہ منافع — افراتفری میں۔ آخرکار اسے بیچ دیا گیا۔
سکریپ. تیل اور توانائی میں اس کے بعد کی شرطیں آفات تھیں، جس کے نتیجے میں اربوں کا نقصان ہوا۔
تحریروں میں جی ای اسٹاک 2007 میں $40 سے گر کر 2018 تک $7 پر آگیا۔

الزام سی ای او جیف ایملٹ پر لگایا گیا — جو 2001 سے کمپنی چلا رہے تھے۔
فوری اور سخت تھا. انہیں ان کی قیادت کے لیے تنقید کا نشانہ بنایا گیا۔
حصول، ڈیویڈنڈ میں کمی، کارکنوں کو فارغ کرنا اور یقیناً
گرتی ہوئی اسٹاک کی قیمت. بجا طور پر: وہ لوگ جن کو خاندانی دولت سے نوازا گیا جب
وقت اچھا ہے ذمہ داری کا بوجھ پکڑو جب لہر نکل جاتی ہے۔ وہ
میں استعفیٰ دے دیا۔ 2017

لیکن املٹ نے باہر جاتے ہوئے کچھ بصیرت انگیز کہا۔

ناقدین کو جواب دیتے ہوئے جنہوں نے کہا کہ ان کے اقدامات غلط تھے اور انہیں کیا کرنا چاہیے۔
کیا کرنا واضح تھا، املٹ نے اپنے جانشین سے کہا، "ہر کام آسان لگتا ہے۔
"جب آپ ایسا کرنے والے نہیں ہیں۔

ہر کام اس وقت آسان نظر آتا ہے جب آپ اسے کرنے والے نہیں ہوتے کیونکہ
میدان میں کسی کو درپیش چیلنجز اکثر ان لوگوں کے لیے پوشیدہ ہوتے ہیں۔
بھیڑ.

قلیل مدتی پھیلے ہوئے بلوٹ کے متضاد مطالبات سے نمٹنا
سرمایہ کاروں، ریگولیٹرز، یونینوں اور مضبوط بیوروکریسی کے لیے نہ صرف مشکل ہے۔
کرتے ہیں، لیکن مسائل کی شدت کو پہچاننا بھی مشکل ہے جب تک کہ آپ نہ ہوں۔

جو ان کے ساتھ کام کر رہا ہے۔ املٹ کا جانشین، جو 14 ماہ تک جاری رہا،
.یہ بھی دیکھا

زیادہ تر چیزیں نظریہ کی نسبت عملی طور پر مشکل ہوتی ہیں۔ کبھی کبھی ایسا ہوتا ہے۔
کیونکہ ہم زیادہ پر اعتماد ہیں۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کیونکہ ہم اچھے نہیں ہیں۔
اس بات کی نشاندہی کرنا کہ کامیابی کی قیمت کیا ہے، جو ہمیں قابل ہونے سے روکتی ہے۔
.اسے ادا کرنے کے لئے

▪

میں 119 گنا اضافہ ہوا۔ S&P 500 کو ختم ہونے والے 50 سالوں میں 2018
کرنا یہ تھا کہ بیٹھ جاؤ اور اپنے پیسے کو کمپاؤنڈ ہونے دو۔ لیکن، یقیناً، کامیاب
سرمایہ کاری اس وقت آسان نظر آتی ہے جب آپ اسے کرنے والے نہ ہوں۔

طویل مدت کے لئے اسٹاک کو پکڑو،" آپ سنیں گے۔ اچھا مشورہ ہے۔"

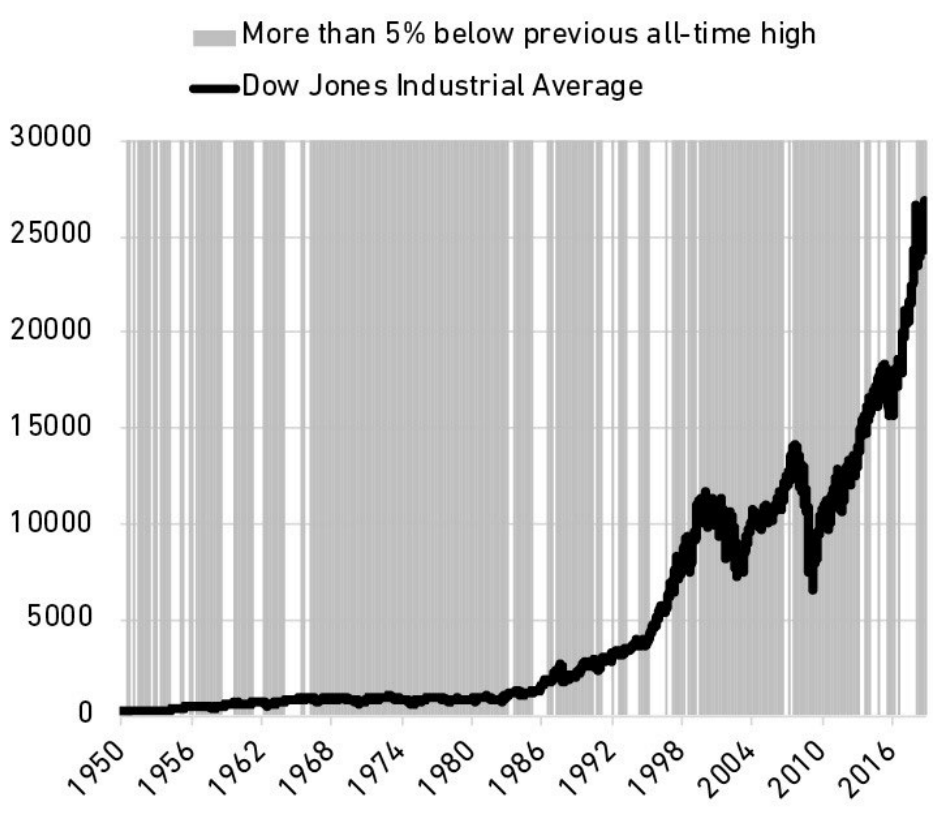
لیکن کیا آپ جانتے ہیں کہ جب طویل مدتی نقطہ نظر کو برقرار رکھنا کتنا مشکل ہوتا ہے۔
کیا اسٹاک گر رہے ہیں؟

ہر چیز کی طرح، کامیاب سرمایہ کاری قیمت کا مطالبہ کرتی ہے۔ لیکن
،اس کی کرنسی ڈالر اور سینٹ نہیں ہے۔ یہ اتار چڑھاؤ، خوف، شک، بے یقینی
اور افسوس — ان سب کو نظر انداز کرنا آسان ہے جب تک کہ آپ اس سے نمٹ نہ لیں۔
.انہیں حقیقی وقت میں

یہ تسلیم کرنے میں ناکامی کہ سرمایہ کاری کی قیمت ہوتی ہے ہمیں کوشش کرنے پر آمادہ کر سکتی ہے۔
بغیر کچھ حاصل کریں. جو شاپ لفٹنگ کی طرح شاذ و نادر ہی اچھی طرح ختم ہوتی ہے۔
کہو کہ آپ کو ایک نئی گاڑی چاہیے؟ اس کی لاگت $30,000 ہے۔ آپ کے پاس تین اختیارات ہیں: 1) ادائیگی کریں۔
٪اس کے لیے $30,000، 2) استعمال شدہ سستا تلاش کریں، یا 3) اسے چوری کریں۔ اس صورت میں، 99
لوگ تیسرے آپشن سے بچنا جانتے ہیں، کیونکہ چوری کے نتائج
ایک گاڑی کا وزن اوپر سے زیادہ ہے۔

لیکن کہتے ہیں کہ آپ اگلے 30 سالوں میں 11٪ سالانہ منافع کمانا چاہتے ہیں۔
آپ سکون سے ریٹائر ہو سکتے ہیں۔ کیا یہ ثواب مفت ملتا ہے؟ ہرگز نہیں۔ دی

دنیا کبھی اتنی اچھی نہیں ہوتی۔ ایک قیمت کا ٹیگ ہے، ایک بل جو ادا کرنا ضروری ہے۔ اس میں
صورت میں یہ مارکیٹ کی طرف سے کبھی نہ ختم ہونے والا طعنہ ہے، جو بڑا منافع دیتا ہے۔
انہیں اتنی ہی تیزی سے لے جاتا ہے۔ ڈاؤ جونز انڈسٹریل کے منافع سمیت
سے 2019 تک اوسطاً 11% فی سال واپس آیا، جو بہت اچھا ہے۔ 1950
لیکن اس عرصے کے دوران کامیابی کی قیمت خوفناک حد تک زیادہ تھی۔ سایہ دار
چارٹ میں لائنیں اس وقت ظاہر ہوتی ہیں جب یہ اپنے پچھلے تمام وقت سے کم از کم 5% نیچے تھا۔
اعلی



یہ مارکیٹ کی واپسی کی قیمت ہے۔ فیس. یہ داخلہ کی قیمت ہے۔ اور
.یہ تکلیف دہ ہے

اسٹاک نے 2002 سے تر 2018 تک 35,000% جتنا بڑا منافع ہوا گا قیمت اتنی بار زیادہ ہوگی تجارت ہوئی
دنوں کے 94% پر گزشتہ تمام وقت کی بلند ترین سطح۔ مونسٹر بیوریج واپس آ گیا۔

سے 2018 تک 319,000%—تاریخ میں سب سے زیادہ منافع—لیکن 1995
اس مدت کے دوران اس کے پچھلے اعلی 95٪ سے نیچے تجارت ہوئی۔

اب یہاں اہم حصہ ہے۔ کار کی طرح، آپ کے پاس کچھ اختیارات ہیں: آپ
اتار چڑھاؤ اور ہلچل کو قبول کرتے ہوئے یہ قیمت ادا کر سکتے ہیں۔ یا آپ ایک تلاش کر سکتے ہیں
کم غیر یقینی صورتحال اور کم ادائیگی کے ساتھ اثاثہ، استعمال شدہ کار کے برابر۔
یا آپ گرینڈ تھیفٹ آٹو کے مساوی کوشش کر سکتے ہیں: واپسی حاصل کرنے کی کوشش کریں۔
اس کے ساتھ آنے والے اتار چڑھاؤ سے بچتے ہوئے

سرمایہ کاری کرنے والے بہت سے لوگ تیسرے آپشن کا انتخاب کرتے ہیں۔ ایک کار چور کی طرح - اگرچہ
نیک نیتی اور قانون کی پابندی کرنے والے - وہ حاصل کرنے کے لیے چالیں اور حکمت عملی بناتے ہیں۔
قیمت ادا کیے بغیر واپسی وہ اندر اور باہر تجارت کرتے ہیں۔ وہ بیچنے کی کوشش کرتے ہیں۔
اگلی کساد بازاری سے پہلے اور اگلی تیزی سے پہلے خریدیں۔ زیادہ تر سرمایہ کار
تھوڑا سا تجربہ کے ساتھ بھی جان لیں کہ اتار چڑھاؤ حقیقی اور عام ہے۔ بہت
پھر وہ لیں جو اگلا منطقی قدم لگتا ہے: اس سے بچنے کی کوشش کریں۔

لیکن پیسے والے خدا ان لوگوں کو زیادہ نہیں دیکھتے جو انعام کے خواہاں ہیں۔
قیمت ادا کیے بغیر. کچھ کار چور اس سے بچ جائیں گے۔ بہت
مزید پکڑے جائیں گے اور سزا دی جائے گی۔

سرمایہ کاری کے ساتھ ایک ہی چیز۔

،مارننگ اسٹار نے ایک بار ٹیکٹیکل میوچل فنڈز کی کارکردگی کو دیکھا
،جس کی حکمت عملی مناسب وقت پر اسٹاک اور بانڈز کے درمیان سوئچ کرنا ہے
کم منفی خطرے کے ساتھ مارکیٹ کی واپسی پر قبضہ کرنا۔ [50] وہ واپسی چاہتے ہیں۔
قیمت ادا کیے بغیر. مطالعہ نے 2010 کے وسط سے دیر تک توجہ مرکوز کی۔
کی مدت، جب امریکی سٹاک مارکیٹ ایک نئے کے خدشے پر جنگلی ہو گئی۔ 2011
میں 20% سے زیادہ کمی واقع ہوئی۔ یہ عین قسم ہے۔ S&P 500 کساد بازاری اور
جس ماحول میں ٹیکٹیکل فنڈز کام کرنے والے ہیں۔ یہ ان کا تھا۔
چمکنے کا لمحہ۔

مارننگ اسٹار کی گنتی کے مطابق، اس دوران 112 ٹیکٹیکل میوچل فنڈز تھے۔
مدت صرف نو کے پاس ایک سادہ 60/40 اسٹاک سے بہتر رسک ایڈجسٹ ریٹرن تھے۔
بانڈ فنڈ. ٹیکٹیکل فنڈز کے ایک چوتھائی سے بھی کم زیادہ سے زیادہ چھوٹے تھے۔
انڈیکس کے مقابلے میں کمی۔ مارننگ اسٹار نے لکھا: "کچھ کے ساتھ
مستثنیات، [ٹیکٹیکل فنڈز] کم حاصل ہوئے، زیادہ غیر مستحکم تھے، یا موضوع تھے۔
ہینڈ آف فنڈ کے طور پر صرف اتنا ہی منفی پہلو کا خطرہ۔

انفرادی سرمایہ کار بھی اپنی سرمایہ کاری کرتے وقت اس کا شکار ہوتے ہیں۔
اوسط ایکویٹی فنڈ سرمایہ کار نے ان فنڈز کو کم کارکردگی کا مظاہرہ کیا جس میں انہوں نے سرمایہ کاری کی تھی۔
مارننگ اسٹار کے مطابق ہر سال نصف فیصد کے حساب سے—خریدنے کا نتیجہ
اور بیچنا جب انہیں ابھی خریدا اور رکھنا چاہئے تھا۔ [1] [5]

ستم ظریفی یہ ہے کہ قیمت سے بچنے کی کوشش کرکے، سرمایہ کار ادائیگی ختم کر دیتے ہیں۔
.دگنا

پر۔ اس کی بہت سی غلطیوں میں سے ایک سابق سی ای او کے دور میں پیدا ہوتی ہے۔ GE واپس
جیک ویلچ۔ ویلچ ہر سہ ماہی آمدنی کو یقینی بنانے کے لیے مشہور ہوا۔
وال اسٹریٹ کے تخمینے کو شیئر کریں۔ وہ گرینڈ ماسٹر تھا۔ اگر وال اسٹریٹ
تجزیہ کاروں کی توقع ہے کہ فی حصص $0.25، جیک $0.26 فراہم کرے گا چاہے اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا
کاروبار کی حالت یا معیشت۔ وہ نمبروں کی مالش کرکے ایسا کرے گا۔
وہ تفصیل خیراتی ہے — اکثر مستقبل کے سہ ماہیوں سے حاصل ہونے والے منافع کو اس میں کھینچتی ہے۔
موجودہ سہ ماہی میں فرمانبردار نمبروں کو اپنے آقا کو سلام کرنا ہے۔

فوربس نے درجنوں مثالوں میں سے ایک کی اطلاع دی: "[جنرل الیکٹرک] دو کے لیے
کے بجائے نامعلوم مالیاتی شراکت داروں کو لگاتار سالوں میں لوکوموٹیوز 'بیچ' گئے۔
لین دین میں اختتامی صارفین جنہوں نے ملکیت کے زیادہ تر خطرات کو چھوڑ دیا۔
جی ای۔" [2] [5]

:ویلچ نے اس کھیل سے کبھی انکار نہیں کیا۔ انہوں نے اپنی کتاب سٹریٹ فرام دی گٹ میں لکھا

کا مخصوص تھا۔ GE بحرانوں پر ہمارے کاروباری رہنماؤں کا ردعمل
ثقافت حالانکہ کتابیں سہ ماہی پر بند ہو چکی تھیں، بہت سی
کمائی] کے فرق کو پورا کرنے کے لیے فوری طور پر پیش کش کی۔ بعض نے کہا]
سے اضافی $10 ملین، $20 ملین، اور یہاں تک کہ $30 ملین مل سکتے ہیں۔
ان کا کاروبار حیرت کو دور کرنے کے لیے۔

نتیجہ یہ نکلا کہ ویلچ کی قیادت میں، اسٹاک ہولڈرز کو اس کی ضرورت نہیں تھی۔
قیمت ادا کرو. انہیں مستقل مزاجی اور پیشین گوئی ملی — ایک اسٹاک جس میں اضافہ ہوا۔
،سال بہ سال بے یقینی کی حیرت کے بغیر۔ پھر بل واجب الادا آیا
جیسا کہ یہ ہمیشہ کرتا ہے. جی ای کے شیئر ہولڈرز نے ایک دہائی کے دوران نقصان اٹھایا ہے۔

بہت بڑے نقصانات جو پہلے اکاؤنٹنگ چالوں سے محفوظ تھے۔
ویلچ کے زمانے کے پیسے کے فائدے آج خسارے میں بدل گئے۔

اس کی سب سے عجیب مثال رہن رکھنے والے ناکام جنات فریڈی سے ملتی ہے۔
میک اور فینی ماے، جو 2000 کی دہائی کے اوائل میں انڈر رپورٹنگ میں پکڑے گئے تھے۔
ان کو پھیلانے کے ارادے سے اربوں ڈالر کی موجودہ کمائی
سرمایہ کاروں کو ہمواری کا بھرم دینے کے لیے مستقبل کے ادوار میں فائدہ
اور پیشن گوئی. [3] [5] قیمت ادا نہ کرنے کا وہم۔

▪

سوال یہ ہے کہ: کیوں بہت سارے لوگ جو قیمت ادا کرنے کو تیار ہیں۔
کاروں، مکانات، کھانے پینے اور چھٹیوں کی قیمت ادا کرنے سے بچنے کے لیے بہت کوشش کرتے ہیں۔
اچھی سرمایہ کاری کی واپسی؟

جواب آسان ہے: سرمایہ کاری کی کامیابی کی قیمت فوری طور پر نہیں ہے۔
واضح یہ قیمت کا ٹیگ نہیں ہے جسے آپ دیکھ سکتے ہیں، لہذا جب بل واجب الادا ہو گا۔
کچھ اچھی چیز حاصل کرنے کے لیے فیس کی طرح محسوس نہیں ہوتا۔ یہ جرمانہ کی طرح محسوس ہوتا ہے۔
کچھ غلط کرنا اور جب کہ لوگ عام طور پر ادائیگی کے ساتھ ٹھیک ہوتے ہیں۔
فیس، جرمانے سے گریز کیا جانا چاہیے۔ آپ کو فیصلے کرنے ہیں۔
جرمانے کا مطلب ہے کہ آپ نے کیا۔ IRS جو جرمانے سے بچتا ہے ٹریفک جرمانے اور
کچھ غلط ہے اور سزا کے مستحق ہیں۔ کے لیے قدرتی ردعمل
جو کوئی بھی اپنی دولت میں کمی کو دیکھتا ہے اور اس کمی کو جرمانہ سمجھتا ہے۔
.مستقبل کے جرمانے سے بچیں

یہ معمولی لگتا ہے، لیکن مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ کو جرمانے کے بجائے فیس کے طور پر سوچنا
اس قسم کی ذہنیت کو تیار کرنے کا ایک اہم حصہ ہے جو آپ کو قائم رہنے دیتا ہے۔
آپ کے حق میں کام کرنے کے لئے سرمایہ کاری کے فوائد کے لئے کافی دیر تک۔

بہت کم سرمایہ کاروں کے پاس یہ کہنے کا رویہ ہے، "اگر میں 20٪ کھو دیتا ہوں تو میں واقعی ٹھیک ہوں۔
میرا پیسہ." یہ نئے سرمایہ کاروں کے لیے دوگنا سچ ہے جنہوں نے کبھی نہیں کیا۔
فیصد کمی کا سامنا کرنا پڑا۔ 20

لیکن اگر آپ اتار چڑھاؤ کو فیس کے طور پر دیکھتے ہیں تو چیزیں مختلف نظر آتی ہیں۔

ڈزنی لینڈ کے ٹکٹ کی قیمت $100 ہے۔ لیکن آپ کو اپنے بچوں کے ساتھ ایک زبردست دن ملتا ہے۔
آپ کبھی نہیں بھولیں گے. پچھلے سال 18 ملین سے زیادہ لوگوں نے سوچا کہ فیس

ادا کرنے کے قابل تھا. بہت کم لوگوں نے محسوس کیا کہ $100 ایک سزا یا جرمانہ تھا۔ دی
جب یہ واضح ہو کہ آپ فیس ادا کر رہے ہیں تو فیس کا قابل قدر تجارت واضح ہے۔

اسی طرح سرمایہ کاری کے ساتھ، جہاں اتار چڑھاؤ تقریباً ہمیشہ فیس ہوتا ہے، جرمانہ نہیں۔

مارکیٹ کی واپسی کبھی مفت نہیں ہوتی اور نہ کبھی ہوگی۔ وہ آپ سے ایک ادائیگی کا مطالبہ کرتے ہیں۔

قیمت، کسی بھی دوسری مصنوعات کی طرح. آپ کو یہ فیس ادا کرنے پر مجبور نہیں کیا جاتا، بالکل اسی طرح
آپ کو ڈزنی لینڈ جانے پر مجبور نہیں کیا گیا ہے۔ آپ مقامی کاؤنٹی میلے میں جا سکتے ہیں۔
جہاں ٹکٹ $10 ہو سکتے ہیں، یا گھر میں مفت رہیں۔ آپ کے پاس اب بھی ایک ہو سکتا ہے۔
اچھا وقت. لیکن آپ کو عام طور پر وہی ملے گا جس کی آپ ادائیگی کرتے ہیں۔ بازاروں کے ساتھ بھی۔ دی
اتار چڑھاؤ/غیر یقینی کی فیس — واپسی کی قیمت — داخلے کی قیمت ہے۔
کم فیس والے پارکس جیسے کیش اور بانڈز سے زیادہ منافع حاصل کریں۔

چال اپنے آپ کو قائل کر رہی ہے کہ مارکیٹ کی فیس اس کے قابل ہے۔ وہ ہے
اتار چڑھاؤ اور غیر یقینی صورتحال سے مناسب طریقے سے نمٹنے کا واحد طریقہ — نہ صرف ڈالنا
اس کے ساتھ، لیکن یہ سمجھتے ہوئے کہ یہ داخلہ فیس ادا کرنے کے قابل ہے۔

اس کی کوئی گارنٹی نہیں ہے کہ یہ ہوگا۔ کبھی کبھی ڈزنی لینڈ میں بارش ہوتی ہے۔

لیکن اگر آپ داخلہ فیس کو جرمانہ کے طور پر دیکھتے ہیں، تو آپ کبھی بھی جادو سے لطف اندوز نہیں ہوں گے۔

قیمت تلاش کریں، پھر اسے ادا کریں۔

16.

You & Me

Beware taking financial cues from people playing a different game than you are.

کی دہائی کے اوائل میں ڈاٹ کام کے بلبلے کے پھیلنے سے گھریلو کمی واقع ہوئی۔ 2000
ٹریلین ڈالر کی دولت 6.2

ہاؤسنگ بلبلے کے اختتام نے $8 ٹریلین سے زیادہ کاٹ دیا۔

یہ بتانا مشکل ہے کہ سماجی طور پر تباہ کن مالی بلبلے کتنے ہو سکتے ہیں۔
وہ زندگی برباد کرتے ہیں۔

یہ چیزیں کیوں ہوتی ہیں؟

اور یہ کیوں ہوتے رہتے ہیں؟

ہم اپنا سبق کیوں نہیں سیکھ سکتے؟

یہاں عام جواب یہ ہے کہ لوگ لالچی ہیں، اور لالچ ایک ہے۔
.انسانی فطرت کی انمٹ خصوصیت

یہ سچ ہوسکتا ہے، اور یہ زیادہ تر کے لیے کافی اچھا جواب ہے۔ لیکن یاد رکھیں
،باب 1 سے: کوئی بھی پاگل نہیں ہے۔ لوگ مالیاتی فیصلے کرتے ہیں وہ پچھتاتے ہیں
اور وہ اکثر قلیل معلومات اور منطق کے بغیر ایسا کرتے ہیں۔ لیکن
جب وہ کیے گئے تو فیصلے ان کے لیے معنی خیز تھے۔ بلبلوں پر الزام لگانا
لالچ اور وہاں رکنا اس بارے میں اہم سبق یاد کرتا ہے کہ کیسے اور کیوں
لوگ عقلیت پسندی کرتے ہیں کہ پیچھے کی نظر میں لالچی فیصلے کیا نظر آتے ہیں۔

،بلبلوں سے سیکھنا مشکل کیوں ہے اس کا ایک حصہ یہ ہے کہ وہ کینسر کی طرح نہیں ہیں
جہاں بایپسی ہمیں واضح انتباہ اور تشخیص دیتی ہے۔ وہ قریب تر ہیں۔
سیاسی جماعت کا عروج و زوال، جہاں نتیجہ معلوم ہوتا ہے۔
پچھتاوا لیکن وجہ اور الزام پر کبھی اتفاق نہیں ہوتا ہے۔

سرمایہ کاری کے منافع کے لیے مقابلہ سخت ہے، اور کسی کو ہر چیز کا مالک ہونا پڑتا ہے۔
وقت کے ہر موڑ پر اثاثہ۔ اس کا مطلب ہے کہ بلبلوں کا محض خیال آئے گا۔
ہمیشہ متنازعہ رہیں، کیونکہ کوئی بھی یہ نہیں سوچنا چاہتا ہے کہ وہ اپنی ملکیت ہے۔
زیادہ قیمتی اثاثہ پچھلی باتوں میں ہم زیادہ امکانی انگلیوں کی طرف اشارہ کرتے ہیں۔
.سبق سیکھنے کے بجائے

مجھے نہیں لگتا کہ ہم کبھی بھی پوری طرح سے وضاحت کر سکیں گے کہ بلبلے کیوں ہوتے ہیں۔ اس طرح ہے
یہ پوچھنا کہ جنگیں کیوں ہوتی ہیں - تقریبا ہمیشہ ہی کئی وجوہات ہوتی ہیں، بہت سی
وہ متضاد، سبھی متنازعہ۔

ساده جوابات کے لیے یہ بہت پیچیدہ موضوع ہے۔

لیکن میں ایک وجہ پیش کرتا ہوں کہ وہ ایسا ہوتا ہے کہ دونوں کو نظرانداز کیا جاتا ہے اور
آپ پر ذاتی طور پر لاگو ہوتا ہے: سرمایہ کار اکثر معصومیت سے دوسرے سے اشارے لیتے ہیں۔
سرمایہ کار جو ان سے مختلف کھیل کھیل رہے ہیں۔

▪

فنانس میں ایک خیال موجود ہے جو بظاہر معصوم لگتا ہے لیکن اس نے بے حساب کیا ہے۔
نقصان

یہ تصور ہے کہ اثاثوں کی دنیا میں ایک معقول قیمت ہوتی ہے جہاں سرمایہ کار ہوتے ہیں۔
مختلف مقاصد اور وقت کے افق ہیں۔

اپنے آپ سے پوچھیں: آج آپ کو گوگل اسٹاک کے لیے کتنی ادائیگی کرنی چاہیے؟

جواب اس بات پر منحصر ہے کہ "آپ" کون ہیں۔

کیا آپ کے پاس 30 سال کا وقت ہے؟ پھر ادا کرنے کی سمارٹ قیمت میں شامل ہوتا ہے۔
اگلے 30 سالوں میں گوگل کے رعایتی نقد بہاؤ کا سنجیدہ تجزیہ۔

کیا آپ 10 سال کے اندر کیش آؤٹ کرنا چاہتے ہیں؟ پھر ادا کرنے کی قیمت ہو سکتی ہے۔
اگلے میں ٹیک انڈسٹری کی صلاحیت کے تجزیہ سے پتہ چلا

دہائی اور کیا گوگل مینجمنٹ اپنے وژن پر عمل کر سکتی ہے۔

کیا آپ ایک سال کے اندر بیچنا چاہتے ہیں؟ پھر گوگل پر توجہ دیں۔
موجودہ مصنوعات کی فروخت کے چکر اور کیا ہمارے پاس ریچھ کی مارکیٹ ہوگی۔

کیا آپ ایک دن کے تاجر ہیں؟ پھر ادا کرنے کی ہوشیار قیمت یہ ہے کہ "کس کو پرواہ ہے؟" کیونکہ
جو کچھ بھی ہوتا ہے اس میں سے آپ صرف چند روپے نچوڑنے کی کوشش کر رہے ہیں۔
اب اور دوپہر کے کھانے کا وقت، جو کسی بھی قیمت پر پورا کیا جا سکتا ہے۔

جب سرمایہ کاروں کے مختلف اہداف اور وقت کے افق ہوتے ہیں — اور وہ کرتے ہیں۔
ہر اثاثہ طبقے — قیمتیں جو ایک شخص کے لیے مضحکہ خیز لگتی ہیں سمجھ میں آ سکتی ہیں۔
دوسرے کو، کیونکہ جن عوامل پر وہ سرمایہ کار توجہ دیتے ہیں وہ مختلف ہیں۔

کی دہائی میں ڈاٹ کام کا بلبلہ لیں۔ 1990

میں اسٹاک کریں اور کہتے ہیں "یہ پاگل تھا! ایک کروڑ Yahoo! 1999 لوگ
!اوقات آمدنی! تشخیص کا کوئی مطلب نہیں

میں اسٹاک وقت افق تھا Yahoo! 1999 لیکن بہت سے سرمایہ کار جو
مختصر یہ کہ ان کے لیے مضحکہ خیز قیمت ادا کرنا سمجھ میں آیا۔ ایک دن کا تاجر
یاہو! $5 فی شیئر یا $500 پر تھا۔
ایک حصہ جب تک کہ اس دن صحیح سمت میں چلا گیا۔ اور یہ کیا، کے لئے
سال

مالیات کا ایک آہنی اصول یہ ہے کہ پیسہ سب سے بڑی حد تک واپسی کا پیچھا کرتا ہے۔
کہ یہ کر سکتا ہے. اگر کسی اثاثے میں رفتار ہے — یہ اس کے لیے مستقل طور پر اوپر جا رہا ہے۔
وقت کی ایک مدت — مختصر مدت کے تاجروں کے ایک گروپ کے لیے یہ فرض کرنا پاگل نہیں ہے۔
یہ آگے بڑھتا رہے گا. غیر معینہ مدت تک نہیں؛ صرف مختصر وقت کے لیے
انہیں اس کی ضرورت ہے. مومنٹم قلیل مدتی تاجروں کو معقول طریقے سے اپنی طرف متوجہ کرتا ہے۔

.پھر یہ ریس کے لئے بند ہے

بلبلے اس وقت بنتے ہیں جب قلیل مدتی واپسی کی رفتار کافی حد تک متوجہ ہوتی ہے۔
پیسہ جو سرمایہ کاروں کا میک اپ زیادہ تر طویل مدتی سے زیادہ تر میں منتقل ہوتا ہے۔
.کم وقت کے لیے

یہ عمل خود ہی کھلتا ہے۔ جیسا کہ تاجر قلیل مدتی منافع کو آگے بڑھاتے ہیں، وہ
اور بھی زیادہ تاجروں کو راغب کریں۔ دیر سے پہلے — اور اس میں اکثر زیادہ وقت نہیں لگتا ہے۔
سب سے زیادہ اختیار کے ساتھ غالب مارکیٹ کی قیمت مقرر کرنے والے وہ ہیں جن کے پاس چھوٹے ہیں۔
.وقت کے افق

بلبلے قدروں میں اضافے کے بارے میں اتنا زیادہ نہیں ہیں۔ اس کی صرف ایک علامت ہے۔
کچھ اور: قلیل مدتی تاجروں کے داخل ہونے کے ساتھ ہی وقت کے افق سکڑ رہے ہیں۔
.کھیل کے میدان

یہ کہنا عام ہے کہ ڈاٹ کام کا بلبلہ غیر معقول امید پرستی کا وقت تھا۔
مستقبل کے بارے میں لیکن اس دور کی سب سے عام سرخی تھی۔
ریکارڈ تجارتی حجم کا اعلان کرنا، جو سرمایہ کاروں پر ہوتا ہے۔
ایک ہی دن میں خرید و فروخت کر رہے ہیں۔ سرمایہ کار—خاص طور پر وہ
قیمتیں طے کرنا - اگلے 20 سالوں کے بارے میں نہیں سوچ رہے تھے۔ اوسط
میوچل فنڈ کا 1999 میں 120% سالانہ ٹرن اوور تھا، یعنی وہ اس وقت تھے۔
زیادہ تر، اگلے آٹھ مہینوں کے بارے میں سوچ رہے ہیں۔ انفرادی سرمایہ کار بھی تھے۔
:میں لکھا Bull! جنہوں نے وہ میوچل فنڈز خریدے تھے۔ میگی مہر نے اپنی کتاب

نوے کی دہائی کے وسط تک پریس نے سالانہ اسکور کارڈ کی جگہ رپورٹس لے لی تھیں۔
جو ہر تین ماہ بعد ظاہر ہوتا ہے۔ تبدیلی نے سرمایہ کاروں کو پیچھا کرنے کی ترغیب دی۔
کارکردگی، چارٹ کے سب سے اوپر فنڈز خریدنے کے لئے جلدی، صرف جب
.وہ سب سے مہنگے تھے

یہ دن کی تجارت، قلیل مدتی آپشن کنٹریکٹس، اور اپ ٹو دی کا دور تھا۔
منٹ مارکیٹ کمنٹری. یہ اس قسم کی چیز نہیں ہے جس کے ساتھ آپ وابستہ ہوں گے۔
طویل مدتی خیالات.

کی دہائی کے وسط میں ہاؤسنگ بلبلے کے دوران بھی ایسا ہی ہوا۔ 2000

دو بیڈ روم والے فلوریڈا ٹریک ہوم کے لیے $700,000 ادا کرنے کا جواز پیش کرنا مشکل ہے۔
اگلے 10 سالوں میں اپنے خاندان کی پرورش کرنے کے لیے۔ لیکن یہ کامل معنی رکھتا ہے اگر
آپ کا ارادہ ہے کہ چند مہینوں میں گھر کو تیزی سے مارکیٹ میں لے جائیں۔
قیمتیں فوری منافع کمانے کے لیے۔ جو بالکل وہی ہے جو بہت سے لوگ تھے۔
بلبلے کے دوران کر رہا ہے.

رئیل اسٹیٹ کے لین دین کو ٹریک کرنے والی کمپنی ایٹم کا ڈیٹا ظاہر کرتا ہے۔
امریکہ میں ایسے مکانات کی تعداد جو 12 ماہ میں ایک سے زیادہ مرتبہ فروخت ہوئے۔
مدت — وہ پلٹ گئے — بلبلے کے دوران پانچ گنا بڑھ گئے، 20,000 میں
کی پہلی سہ ماہی سے 2004 کی پہلی سہ ماہی میں 100,000 سے زیادہ۔ [54] 2000
بلبلے کے بعد پلٹنا 40,000 فی سہ ماہی سے کم ہو گیا، جہاں یہ ہے
تقریباً تب سے باقی ہے۔

کیا آپ کو لگتا ہے کہ یہ فلیپرز طویل مدتی قیمت سے کرایہ کے تناسب کی پرواہ کرتے ہیں؟ یا
کیا انہوں نے جو قیمتیں ادا کیں وہ طویل مدتی آمدنی میں اضافے کے ساتھ ہیں؟
ہرگز نہیں۔ وہ نمبر ان کے کھیل سے متعلق نہیں تھے۔ واحد
فلیپرز کے لیے اہم بات یہ تھی کہ گھر کی قیمت زیادہ ہوگی۔
اس مہینے کے مقابلے اگلے مہینے۔ اور کئی سالوں کے لئے، یہ تھا.

آپ ان سرمایہ کاروں کے بارے میں بہت کچھ کہہ سکتے ہیں۔ آپ انہیں قیاس آرائیاں کہہ سکتے ہیں۔ تم
انہیں غیر ذمہ دار کہہ سکتے ہیں۔ آپ ان کی رضامندی پر اپنا سر ہلا سکتے ہیں۔
بڑے خطرات لے لو.

لیکن مجھے نہیں لگتا کہ آپ ان سب کو غیر معقول کہہ سکتے ہیں۔

بلبلوں کی تشکیل غیر معقول لوگوں کے بارے میں اتنا زیادہ نہیں ہے۔
طویل مدتی سرمایہ کاری میں حصہ لینا۔ وہ کسی حد تک لوگوں کے بارے میں ہیں۔
عقلی طور پر قلیل مدتی تجارت کی طرف بڑھ رہا ہے تاکہ اس رفتار کو حاصل کر سکے۔
اپنے آپ کو کھلا رہا ہے.

جب رفتار ایک بڑی قلیل مدتی تخلیق کرتی ہے تو آپ لوگوں سے کیا توقع کرتے ہیں۔
واپسی کی صلاحیت؟ صبر سے بیٹھ کر دیکھتے ہیں؟ کبھی نہیں۔ دنیا اس طرح نہیں ہے۔
کام کرتا ہے منافع کا ہمیشہ پیچھا کیا جائے گا۔ اور مختصر مدت کے تاجر ایک میں کام کرتے ہیں۔
وہ علاقہ جہاں طویل مدتی سرمایہ کاری کو کنٹرول کرنے والے اصول—خاص طور پر ارد گرد
کو نظر انداز کر دیا جاتا ہے، کیونکہ وہ کھیل سے غیر متعلق ہیں۔ — valuation
کھیلا

یہیں سے چیزیں دلچسپ ہوتی ہیں، اور جہاں سے مسائل شروع ہوتے ہیں۔

جب طویل مدتی سرمایہ کار ایک گیم کھیلتے ہیں تو بلبلے اپنا نقصان کرتے ہیں۔
ان قلیل مدتی تاجروں سے اپنے اشارے لے کر دوسرے کھیل رہے ہیں۔

سسکو اسٹاک 1999 میں 300 فیصد بڑھ کر 60 ڈالر فی شیئر ہوگیا۔ اس قیمت پر کمپنی
جس کی مالیت 600 بلین ڈالر تھی جو کہ پاگل پن ہے۔ بہت کم لوگوں نے سوچا کہ یہ تھا۔
اتنی قیمت؛ دن کے تاجر صرف مزے کر رہے تھے۔ ماہر معاشیات
برٹن مالکیل نے ایک بار نشاندہی کی کہ سسکو کی شرح نمو اس پر ہے۔
تشخیص کا مطلب یہ تھا کہ یہ پوری امریکی معیشت سے بڑا ہو جائے گا۔
سال کے اندر 20.

لیکن اگر آپ 1999 میں ایک طویل مدتی سرمایہ کار تھے، تو $60 صرف قیمت تھی۔
خریدنے کے لیے دستیاب ہے۔ اور بہت سے لوگ اسے اس قیمت پر خرید رہے تھے۔ تو آپ کر سکتے ہیں
ارد گرد دیکھا اور اپنے آپ سے کہا، "واہ، شاید یہ دوسرے
سرمایہ کار کچھ جانتے ہیں جو میں نہیں جانتا۔ شاید آپ اس کے ساتھ گئے تھے۔ تم
یہاں تک کہ اس کے بارے میں ہوشیار محسوس کیا.

جس چیز کا آپ کو احساس نہیں وہ یہ ہے کہ وہ تاجر جو مارجنل سیٹ کر رہے تھے۔
اسٹاک کی قیمت آپ سے مختلف کھیل کھیل رہی تھی۔ ساٹھ
ڈالر فی شیئر تاجروں کے لیے ایک مناسب قیمت تھی، کیونکہ انہوں نے منصوبہ بندی کی۔
دن کے اختتام سے پہلے اسٹاک فروخت کرنے پر، جب اس کی قیمت ہوگی۔
شاید زیادہ ہو. لیکن ساٹھ ڈالر آپ کے لئے بنانے میں ایک آفت تھے،
کیونکہ آپ نے طویل عرصے تک حصص رکھنے کا منصوبہ بنایا تھا۔

یہ دونوں سرمایہ کار شاذ و نادر ہی جانتے ہیں کہ ایک دوسرے کا وجود ہے۔ لیکن وہ جاری ہیں۔
ایک ہی میدان، ایک دوسرے کی طرف بھاگ رہے ہیں۔ جب ان کے راستے آنکھیں بند کر کے ٹکرا جاتے ہیں
کسی کو چوٹ پہنچتی ہے. بہت سے فنانس اور سرمایہ کاری کے فیصلوں کی جڑیں ہیں۔
یہ دیکھنا کہ دوسرے لوگ کیا کرتے ہیں اور یا تو ان کی نقل کرتے ہیں یا ان کے خلاف شرط لگاتے ہیں۔
انہیں لیکن جب آپ نہیں جانتے کہ کوئی آپ کے ساتھ ایسا سلوک کیوں کرتا ہے۔
پتہ نہیں کب تک وہ اس طرح کام کرتے رہیں گے، کیا بنے گا۔
وہ اپنا ذہن بدل لیتے ہیں، یا وہ کبھی اپنا سبق سیکھیں گے۔

جب CNBC پر ایک تبصرہ نگار کہتا ہے، "آپ کو یہ اسٹاک خریدنا چاہیے،" تو اندر رکھیں
یاد رکھیں کہ وہ نہیں جانتے کہ آپ کون ہیں۔ کیا آپ ایک نوجوان کے لیے تجارت کر رہے ہیں؟
مزہ؟ محدود بجٹ پر ایک بزرگ بیوہ؟ ایک ہیج فنڈ مینیجر کوشش کر رہا ہے۔
سہ ماہی ختم ہونے سے پہلے اپنی کتابوں کو کنارے لگانا ہے؟ کیا ہمیں سوچنا چاہیے؟
ان تینوں لوگوں کی ترجیحات ایک جیسی ہیں، اور وہ جو بھی سطح ہو۔
مخصوص اسٹاک پر ٹریڈنگ کیا جا رہا ہے ان تینوں کے لیے صحیح ہے؟

.یہ پاگل پن ہے

،یہ سمجھنا مشکل ہے کہ دوسرے سرمایہ کاروں کے مقاصد ہم سے مختلف ہیں
کیونکہ نفسیات کا ایک اینکر یہ نہیں سمجھ رہا ہے کہ عقلی لوگ کر سکتے ہیں۔
دنیا کو اپنے سے مختلف لینز سے دیکھیں۔ بڑھتی ہوئی قیمتیں آمادہ کرتی ہیں۔
تمام سرمایہ کار ان طریقوں سے جس سے بہترین مارکیٹرز حسد کرتے ہیں۔ وہ ایک منشیات ہیں جو تبدیل کر سکتے ہیں
قدر سے آگاہ سرمایہ کاروں کو شبنم آنکھوں والے رجائیت پسندوں میں تبدیل کر دیا گیا، ان سے الگ
ان سے مختلف کھیل کھیلنے والے کسی کے اعمال سے اپنی حقیقت
ہیں

ایک مختلف گیم کھیلنے والے لوگوں کے زیر اثر ہونے سے یہ بھی ہو سکتا ہے کہ کیسے
آپ کو لگتا ہے کہ آپ کو اپنا پیسہ خرچ کرنا ہے۔ اتنا زیادہ صارف
خرچ، خاص طور پر ترقی یافتہ ممالک میں، سماجی طور پر چلایا جاتا ہے: ٹھیک ٹھیک
ان لوگوں سے متاثر ہوں جن کی آپ تعریف کرتے ہیں، اور ایسا کیا ہے کیونکہ آپ لوگوں کو ٹھیک طرح سے چاہتے ہیں۔
.آپ کی تعریف کرنے کے لئے

،لیکن جب کہ ہم دیکھ سکتے ہیں کہ دوسرے لوگ گاڑیوں، گھروں پر کتنا پیسہ خرچ کرتے ہیں
کپڑے، اور تعطیلات، ہمیں ان کے مقاصد، پریشانیاں، اور دیکھنے کو نہیں ملتی ہیں۔
خواہشات ایک نوجوان وکیل جس کا مقصد ایک نامور قانونی فرم میں شراکت دار بننا ہے۔
ہو سکتا ہے کہ مجھے ایسی ظاہری شکل برقرار رکھنے کی ضرورت ہو جس میں میں، ایک مصنف جو کام کر سکتا ہوں۔
سویٹ پینٹس کی ضرورت نہیں ہے۔ لیکن جب اس کی خریداری نے میری اپنی سیٹ کی۔
توقعات، میں ممکنہ مایوسی کے راستے پر گھوم رہا ہوں۔
کیونکہ میں پیسے خرچ کر رہا ہوں بغیر کیریئر کے فروغ کے جو اسے مل رہا ہے۔ ہم
یہاں تک کہ مختلف انداز بھی نہیں ہوسکتے ہیں۔ ہم صرف ایک مختلف کھیل کھیل رہے ہیں۔ یہ
مجھے یہ معلوم کرنے میں سال لگے۔

یہاں ایک فائدہ یہ ہے کہ چند چیزیں پیسے سے زیادہ اہمیت رکھتی ہیں۔
اپنے وقت کے افق کو سمجھنا اور اس کی طرف سے قائل نہیں ہونا
آپ سے مختلف گیمز کھیلنے والے لوگوں کے اعمال اور طرز عمل۔

اہم چیز جس کی میں سفارش کرسکتا ہوں وہ یہ ہے کہ آپ کس چیز کی شناخت کریں۔
کھیل جو آپ کھیل رہے ہیں۔

یہ حیرت کی بات ہے کہ ہم میں سے کتنے کم لوگ کرتے ہیں۔ ہم پیسہ لگانے والے ہر شخص کو کہتے ہیں۔
سرمایہ کار" جیسے کہ وہ باسکٹ بال کے کھلاڑی ہیں، سب کے ساتھ ایک ہی کھیل کھیل رہے ہیں۔"
ایک ہی قوانین. جب آپ کو احساس ہوتا ہے کہ یہ تصور کتنا غلط ہے تو آپ دیکھیں گے کہ کیسے
یہ ضروری ہے کہ آپ صرف اس بات کی نشاندہی کریں کہ آپ کون سا گیم کھیل رہے ہیں۔ میں اپنی سرمایہ کاری کیسے کرتا ہوں۔
اپنے پیسے کی تفصیل باب 20 میں ہے، لیکن برسوں پہلے میں نے لکھا تھا کہ "میں ایک ہوں۔
غیر فعال سرمایہ کار حقیقی معاشی پیدا کرنے کی دنیا کی صلاحیت میں پر امید ہیں۔
ترقی اور مجھے یقین ہے کہ اگلے 30 سالوں میں یہ ترقی ہوگی۔
میری سرمایہ کاری کے لیے جمع کرو۔

یہ عجیب لگ سکتا ہے، لیکن ایک بار جب آپ اس مشن کا بیان لکھ دیں۔
،آپ کو ہر اس چیز کا احساس ہے جس کا اس سے کوئی تعلق نہیں ہے — اس سال مارکیٹ نے کیا کیا
یا اگلے سال کساد بازاری کا سامنا کرنا پڑے گا — یہ اس کھیل کا حصہ ہے جو میں نہیں ہوں۔
کھیلنا اس لیے میں اس پر توجہ نہیں دیتا، اور مجھے ہونے کا کوئی خطرہ نہیں ہے۔
.اس کی طرف سے قائل

اگلا، آئیے مایوسی کے بارے میں بات کرتے ہیں۔

17.

The Seduction of Pessimism

Optimism sounds like a sales pitch.
Pessimism sounds like someone trying
to help you.

جن وجوہات کی بناء پر میں نے کبھی نہیں سمجھا، لوگ یہ سننا پسند کرتے ہیں کہ دنیا ہے۔"
"جہنم میں جانا۔

مورخ ڈیرڈری میک کلوسکی -

زیادہ تر لوگوں کے لیے رجائیت پسندی بہترین شرط ہے کیونکہ دنیا حاصل کرنے کا رجحان رکھتی ہے۔

زیادہ تر لوگوں کے لئے زیادہ تر وقت بہتر ہے.

لیکن مایوسی ہمارے دلوں میں ایک خاص جگہ رکھتی ہے۔ مایوسی صرف زیادہ نہیں ہے۔
امید سے زیادہ عام یہ زیادہ ہوشیار بھی لگتا ہے۔ یہ فکری طور پر ہے۔
دل موہ لینے والا، اور اس پر رجائیت سے زیادہ توجہ دی جاتی ہے، جو اکثر ہوتا ہے۔
خطرے سے غافل ہونے کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔

اس سے پہلے کہ ہم آگے بڑھیں ہمیں اس کی وضاحت کرنی چاہیے کہ رجائیت کیا ہے۔ حقیقی امید پرست
یقین نہ کرو کہ سب کچھ اچھا ہو جائے گا. یہ مطمئن ہے۔ رجائیت پسندی
یہ ایک عقیدہ ہے کہ اچھے نتائج کی مشکلات وقت کے ساتھ ساتھ آپ کے حق میں ہیں۔
جب راستے میں رکاوٹیں آئیں گی۔ سادہ خیال ہے کہ سب سے زیادہ
لوگ صبح اٹھ کر چیزوں کو تھوڑا بہتر اور زیادہ بنانے کی کوشش کرتے ہیں۔
جاگنے سے زیادہ پیداواری پریشانی پیدا کرنے کی بنیاد ہے۔
رجائیت یہ پیچیدہ نہیں ہے۔ اس کی بھی ضمانت نہیں ہے۔ یہ صرف سب سے زیادہ ہے۔
زیادہ تر لوگوں کے لیے معقول شرط، زیادہ تر وقت۔ مرحوم شماریات دان ہنس
روزلنگ نے اسے مختلف انداز میں بیان کیا: "میں امید پرست نہیں ہوں۔ میں بہت سنجیدہ ہوں۔
ممکنہ"۔

اب ہم رجائیت کے زیادہ مجبور بہن بھائی: مایوسی پر بات کر سکتے ہیں۔

▪

29 ۔2008 دسمبر

جدید تاریخ میں معیشت کے لیے بدترین سال بند ہونے کو ہے۔ اسٹاک
دنیا بھر کی مارکیٹیں گر گئیں۔ عالمی مالیاتی نظام تھا۔
روزمرہ کی زندگی کی مدد پر۔ بے روزگاری بڑھ رہی تھی۔

جیسا کہ چیزیں ایسی لگ رہی تھیں کہ وہ خراب نہیں ہو سکتیں، وال سٹریٹ جرنل
-ایک کہانی شائع کی جس میں بحث کی گئی کہ ہم نے ابھی تک کچھ نہیں دیکھا۔ یہ سامنے سے بھاگا
نامی ایک روسی پروفیسر کے نقطہ نظر پر صفحہ کا مضمون Igor Panarin
جن کے معاشی نظریات سائنس فکشن لکھنے والوں کے مزاج کا مقابلہ کرتے ہیں۔

:جرنل نے لکھا

جون 2010 کے آخر میں، یا جولائی کے شروع میں، [پینارین] کا کہنا ہے کہ، امریکہ کرے گا۔
...چھ ٹکڑوں میں ٹوٹ گیا — الاسکا روسی کنٹرول میں واپس آنے کے ساتھ
کیلیفورنیا اس کا مرکز بنائے گا جسے وہ "کیلیفورنیا" کہتے ہیں۔
جمہوریہ" اور چین کا حصہ یا چینی اثر و رسوخ کے تحت ہوگا۔ ٹیکساس کرے گا۔
ٹیکساس ریپبلک" کا دل بنیں، ریاستوں کا ایک جھرمٹ جو جائے گا۔"
میکسیکو یا میکسیکن کے اثر و رسوخ میں گرنا۔ واشنگٹن، ڈی سی، اور نیویارک
ایک "اٹلانٹک امریکہ" کا حصہ ہو گا جو یورپی یونین میں شامل ہو سکتا ہے۔
"The کینیڈا شمالی ریاستوں کے ایک گروپ پر قبضہ کرے گا پروفیسر پینارین کہتے ہیں
وسطی شمالی امریکی جمہوریہ۔" ہوائی، وہ تجویز کرتا ہے، ایک ہو جائے گا
جاپان یا چین کا محافظ، اور الاسکا روس میں شامل ہو جائے گا۔ [55]

یہ بیک روم بلاگ یا ٹنفوئل ہیٹ نیوز لیٹر کی جھلک نہیں تھی۔
یہ سب سے معتبر مالیاتی اخبار کے صفحہ اول پر تھا۔
.دنیا

معیشت کے بارے میں مایوسی کا شکار ہونا ٹھیک ہے۔ یہ ہونا بھی ٹھیک ہے۔
تاریخ ایسے ممالک کی مثالوں سے بھری پڑی ہے جو نہ صرف تجربہ کر رہے ہیں۔ apocalyptic
کساد بازاری، لیکن ٹوٹ پھوٹ۔

قسم کی کہانیوں کے بارے میں دلچسپ بات یہ ہے کہ ان کا پولر مخالف ہے۔ Panarin
اشتعال انگیز رجائیت کی پیشین گوئیوں کو شاذ و نادر ہی اتنی سنجیدگی سے لیا جاتا ہے۔ -
عذاب کے پیغمبر

کی دہائی کے آخر میں جاپان کو ہی لے لیں۔ قوم دنیا سے شکست کھا گئی۔ 1940
ہر طرح سے - معاشی، صنعتی، ثقافتی، سماجی طور پر۔ اے II جنگ
میں سفاکانہ سردیوں نے قحط کا سبب بنا جس نے خوراک کو 800 سے کم تک محدود کر دیا۔ 1946
فی شخص فی دن کیلوری۔ [56]

تصور کریں کہ کیا اس دوران کسی جاپانی ماہر تعلیم نے اخباری مضمون لکھا تھا۔
:وقت جس نے کہا

چن اپ، سب۔ ہماری زندگی کے اندر ہماری معیشت تقریباً 15 تک بڑھ جائے گی۔
اس کا حجم جنگ کے اختتام سے پہلے تھا۔ ہماری زندگی کی توقع ہوگی۔
تقریبا دوگنا. ہماری اسٹاک مارکیٹ کسی بھی ملک کی طرح منافع پیدا کرے گی۔
تاریخ نے کم ہی دیکھا ہے۔ ہم بغیر دیکھے 40 سال سے زیادہ گزر جائیں گے۔
بے روزگاری سب سے اوپر 6٪ ہم الیکٹرانک میں عالمی رہنما بن جائیں گے۔
جدت طرازی اور کارپوریٹ انتظامی نظام۔ بہت پہلے ہم ایسا ہو جائیں گے۔
امیر کہ ہم متحدہ میں سب سے زیادہ قیمتی جائداد کے مالک ہوں گے۔
ریاستیں امریکی، ویسے، ہمارے قریبی اتحادی ہوں گے اور نقل کرنے کی کوشش کریں گے۔
.ہماری اقتصادی بصیرت

انہیں مختصراً ہنس کر کمرے سے باہر جانے کا کہا جاتا
.طبی تشخیص کی تلاش کریں

ذہن میں رکھیں کہ اوپر کی تفصیل وہی ہے جو دراصل جاپان میں ہوا تھا۔
کا مخالف آئینہ مضحکہ خیز لگتا ہے۔ Panarin جنگ کے بعد کی نسل۔ لیکن
ایک طرح سے عذاب کی پیشین گوئی نہیں ہوتی۔

مایوسی امید پرستی سے زیادہ ہوشیار اور قابل فہم لگتی ہے۔

کسی کو بتائیں کہ سب کچھ اچھا ہو جائے گا اور وہ یا تو کندھے اچکا سکتے ہیں۔
آپ کو دور یا ایک شکی نظر پیش کرتے ہیں. کسی کو بتائیں کہ وہ خطرے میں ہیں اور آپ
ان کی غیر منقسم توجہ ہے۔

اگر کوئی ہوشیار شخص مجھے بتاتا ہے کہ اس کے پاس اسٹاک پک ہے جو 10 گنا بڑھ جائے گا۔
اگلے سال میں، میں انہیں فوری طور پر بکواس سے بھرا ہوا لکھ دوں گا۔

اگر کوئی جو بکواس سے بھرا ہوا ہے مجھے بتائے کہ میرے پاس ایک اسٹاک ہونے والا ہے۔
منہدم کیونکہ یہ اکاؤنٹنگ فراڈ ہے، میں اپنا کیلنڈر صاف کر کے سنوں گا۔
ان کے ہر لفظ پر

کہتے ہیں کہ ہمارے پاس بڑی کساد بازاری ہوگی اور اخبارات آپ کو کال کریں گے۔ کہو کہ ہم ہیں۔
اوسط ترقی کی طرف بڑھ رہے ہیں اور کسی کو خاص طور پر پرواہ نہیں ہے۔ کہو کہ ہم قریب ہیں۔

اگلا گریٹ ڈپریشن اور آپ ٹی وی پر آئیں گے۔ لیکن اس اچھی بات کا ذکر کریں۔
وقت آگے ہے، یا بازاروں میں چلنے کی گنجائش ہے، یا یہ کہ ایک کمپنی بہت زیادہ ہے۔
ممکنہ، اور مبصرین اور تماشائیوں کی طرف سے یکساں ردعمل ہے۔
کہ آپ یا تو سیلز مین ہیں یا مزاحیہ طور پر خطرات سے دور ہیں۔

سرمایہ کاری کرنے والی نیوز لیٹر انڈسٹری اس کو برسوں سے جانتی ہے، اور اب ہے۔
ایسے ماحول میں کام کرنے کے باوجود عذاب کے پیغمبروں کے ذریعہ آباد
پچھلی صدی میں اسٹاک مارکیٹ 17,000 گنا بڑھ چکی ہے (بشمول
منافع)۔

میں لکھا ہے۔ The Rational نے اپنی کتاب Matt Ridley یہ فنانس سے باہر سچ ہے۔
:رجائیت پسند

مایوسی کی مسلسل دھڑکن عام طور پر کسی بھی فاتح کو غرق کر دیتی ہے۔
گانا ... اگر آپ کہتے ہیں کہ دنیا بہتر ہو رہی ہے تو آپ اس سے دور ہو سکتے ہیں۔
بے حس اور بے حس کہا جاتا ہے۔ اگر آپ کہتے ہیں کہ دنیا چل رہی ہے۔
،بہتر ہو رہا ہے، آپ کو شرمناک حد تک پاگل سمجھا جاتا ہے۔ اگر دوسری طرف
آپ کہتے ہیں کہ تباہی قریب ہے، آپ میک آرتھر جینیئس ایوارڈ کی توقع کر سکتے ہیں۔
یا یہاں تک کہ امن کا نوبل انعام۔ میری اپنی بالغ زندگی میں... فیشن ایبل
مایوسی کی وجوہات بدل گئیں، لیکن مایوسی مستقل تھی۔

لوگوں کا ہر گروپ جس سے میں پوچھتا ہوں یہ سوچتا ہے کہ دنیا زیادہ خوفناک ہے، زیادہ"
،پرتشدد، اور زیادہ ناامید — مختصر میں، زیادہ ڈرامائی — اس سے کہیں زیادہ
میں لکھا۔ Factfulness نے اپنی کتاب Hans Rosling

جب آپ کو احساس ہو کہ انسان زندگی بھر میں کتنی ترقی کر سکتا ہے۔
اقتصادی ترقی سے لے کر طبی پیش رفت سے اسٹاک مارکیٹ تک سب کچھ
سماجی مساوات کے حصول کے لیے، آپ سوچیں گے کہ رجائیت زیادہ حاصل کرے گی۔
مایوسی سے زیادہ توجہ اور ابھی تک۔

مایوسی کی فکری رغبت صدیوں سے مشہور ہے۔ جان اسٹورٹ
مل نے 1840 کی دہائی میں لکھا: "میں نے مشاہدہ کیا ہے کہ وہ آدمی نہیں جو امید کرتا ہے کہ کب
دوسرے مایوس ہوتے ہیں، لیکن وہ آدمی جو مایوس ہو جاتا ہے جب دوسرے امید کرتے ہیں، اس کی تعریف کی جاتی ہے۔
ایک بابا کے طور پر لوگوں کی ایک بڑی جماعت۔"

سوال یہ ہے کہ کیوں؟ اور یہ کیسے اثر انداز ہوتا ہے کہ ہم پیسے کے بارے میں کیسے سوچتے ہیں؟

▪

آئیے اس بنیاد کو دہراتے ہیں کہ کوئی بھی پاگل نہیں ہے۔
اس کی درست وجوہات ہیں جن سے نمٹنے کے دوران مایوسی موہک ہے۔
پیسہ یہ صرف یہ جاننے میں مدد کرتا ہے کہ وہ کیا ہیں اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ ہم انہیں بھی نہ لیں۔
دور

غیر متناسب کہتے ہیں Kahneman اس کا ایک حصہ فطری اور ناگزیر ہے۔
نقصان سے بچنا ایک ارتقائی ڈھال ہے۔ وہ لکھتا ہے:

جب ایک دوسرے سے براہ راست موازنہ کیا جائے یا وزن کیا جائے تو نقصانات بڑھ جاتے ہیں۔
فوائد کے مقابلے میں. مثبت اور منفی کی طاقت کے درمیان یہ توازن
توقعات یا تجربات کی ایک ارتقائی تاریخ ہے۔ حیاتیات کہ
خطرات کو مواقع سے زیادہ فوری سمجھیں
زندہ رہنا اور دوبارہ پیدا کرنا۔

لیکن کچھ دوسری چیزیں مالی مایوسی کو آسان، عام اور بہت کچھ بناتی ہیں۔
رجائیت سے زیادہ قائل۔

ایک یہ کہ پیسہ ہر جگہ موجود ہے، اس لیے کچھ برا ہو رہا ہے۔
سب کو متاثر کرتا ہے اور سب کی توجہ حاصل کرتا ہے۔

یہ موسم کے بارے میں درست نہیں ہے۔ ایک سمندری طوفان فلوریڈا پر گر رہا ہے۔
امریکیوں کو کوئی براہ راست خطرہ نہیں ہے۔ لیکن ایک کساد بازاری نیچے آرہی ہے۔ 92%
معیشت پر آپ سمیت ہر ایک فرد کو متاثر کر سکتا ہے، لہذا ادائیگی کریں۔
توجہ.

یہ اسٹاک مارکیٹ کی طرح مخصوص چیز کے لئے جاتا ہے۔ نصف سے زیادہ
تمام امریکی گھرانوں کے پاس براہ راست اسٹاک ہے۔ [57] یہاں تک کہ ان لوگوں میں
ایسا نہ کریں، میڈیا میں اسٹاک مارکیٹ کے گڑبڑ کو بہت زیادہ فروغ دیا جاتا ہے۔
کہ ڈاؤ جونز انڈسٹریل ایوریج اسٹاک سے کم گھرانے کی ہو سکتی ہے۔
سب سے زیادہ دیکھا جانے والا معاشی بیرومیٹر۔

شام کی خبروں میں 1% بڑھتے ہوئے اسٹاک کا مختصراً ذکر کیا جا سکتا ہے۔ لیکن ایک فیصد
زوال کی اطلاع جلی، تمام ٹوپی والے حروف میں عام طور پر خون کے سرخ رنگ میں لکھی جائے گی۔
عدم توازن سے بچنا مشکل ہے۔

اور جب کہ کچھ سوال کرتے ہیں یا یہ بتانے کی کوشش کرتے ہیں کہ مارکیٹ کیوں اوپر گئی — ہے نا
اوپر جانا ہے؟—اس کی وضاحت کرنے کی تقریباً ہمیشہ کوشش ہوتی ہے۔
نیچے چلا گیا.

کیا سرمایہ کار معاشی ترقی سے پریشان ہیں؟

کیا فیڈ نے چیزوں کو دوبارہ خراب کیا؟

کیا سیاست دان غلط فیصلے کر رہے ہیں؟

کیا گرانے کے لیے کوئی اور جوتا ہے؟

،کمی کیوں ہوئی اس کے بارے میں بیانات ان کے بارے میں بات کرنا آسان بنا دیتے ہیں
اس کے بارے میں فکر کریں، اور آپ کے خیال میں آگے کیا ہوگا اس کے ارد گرد ایک کہانی بنائیں۔
.عام طور پر، اسی سے زیادہ

یہاں تک کہ اگر آپ اسٹاک کے مالک نہیں ہیں، تو اس قسم کی چیزیں آپ کی توجہ حاصل کریں گی۔
کے عظیم حادثے کے موقع پر صرف 2.5 فیصد امریکیوں کے پاس اسٹاک تھا 1929
جس نے گریٹ ڈپریشن کو جنم دیا۔ لیکن امریکیوں کی اکثریت — اگر نہیں۔
مارکیٹ کے گرتے ہی دنیا نے حیرت سے دیکھا، حیرت زدہ
اس نے ان کی اپنی قسمت کے بارے میں کیا اشارہ کیا. یہ سچ تھا چاہے آپ ایک تھے۔
وکیل یا کسان یا کار مکینک۔

:مؤرخ ایرک روچ وے لکھتے ہیں

قدر میں اس کمی نے فوری طور پر صرف چند امریکیوں کو ہی متاثر کیا۔ لیکن ایسا
دوسروں نے مارکیٹ کو قریب سے دیکھا اور اسے انڈیکس کے طور پر دیکھا

ان کی قسمت کہ انہوں نے اپنی معاشی سرگرمیاں اچانک روک دیں۔ جیسا کہ
ماہر اقتصادیات جوزف شمپیٹر نے بعد میں لکھا، "لوگوں نے محسوس کیا کہ زمین
ان کے پیروں تلے راستہ نکل رہا تھا۔" [58]

دو موضوعات ہیں جو آپ کی زندگی کو متاثر کریں گے چاہے آپ ان میں دلچسپی رکھتے ہوں۔
،وہ یا نہیں: پیسہ اور صحت۔ جبکہ صحت کے مسائل انفرادی ہوتے ہیں
پیسے کے مسائل زیادہ منظم ہیں. ایک مربوط نظام میں جہاں ایک شخص
فیصلے ہر کسی کو متاثر کر سکتے ہیں، یہ سمجھ میں آتا ہے کہ مالی خطرات کیوں
اسپاٹ لائٹ حاصل کریں اور اس طرح توجہ حاصل کریں جس طرح سے کچھ دوسرے موضوعات ہوسکتے ہیں۔

دوسرا یہ ہے کہ مایوسی کے لوگ اکثر موجودہ رجحانات کو بغیر کسی رکاوٹ کے پیش کرتے ہیں۔
مارکیٹوں کے موافقت کا حساب

میں ماہر ماحولیات لیسٹر براؤن نے لکھا: "2030 تک چین کو ضرورت ہو گی۔ 2008
یومیہ 98 ملین بیرل تیل۔ دنیا اس وقت 85 ملین پیدا کر رہی ہے۔
ایک دن میں بیرل اور کبھی بھی اس سے زیادہ پیدا نہیں کر سکتے۔ وہاں جاؤ
دنیا کے تیل کے ذخائر." ....

وہ ٹھیک کہہ رہا ہے۔ اس صورت حال میں دنیا میں تیل ختم ہو جائے گا۔

لیکن ایسا نہیں ہے کہ بازار کیسے کام کرتے ہیں۔

معاشیات میں ایک آہنی قانون ہے: انتہائی اچھا اور انتہائی برا
حالات شاذ و نادر ہی زیادہ دیر تک اس طرح رہتے ہیں کیونکہ طلب اور رسد
.پیشن گوئی کرنے کے مشکل طریقوں میں اپنائیں

غور کریں کہ براؤن کی پیشین گوئی کے فوراً بعد تیل کا کیا ہوا۔

تیل کی قیمتیں 2008 میں بڑھتی ہوئی عالمی مانگ کے طور پر بڑھیں - اس کا زیادہ تر حصہ
چین - ممکنہ پیداوار تک پہنچ گیا۔ 2001 میں ایک بیرل تیل 20 ڈالر میں فروخت ہوا۔
تک $138۔ [60] 2008

نئی قیمت کا مطلب تیل کی کھدائی سے سونے کو زمین سے نکالنے کے مترادف تھا۔
تیل پیدا کرنے والوں کے لیے مراعات میں ڈرامائی تبدیلی آئی۔ تھپتھپانے والا تیل
وہ سپلائیز جو لڑنے کے قابل نہیں تھیں $20 فی بیرل — ڈرلنگ کی لاگت
اس قیمت کو پورا نہیں کیا جس کے لئے آپ اسے بیچ سکتے تھے — ایک کا تحفہ بن گیا۔
زندگی بھر جب آپ ایک بیرل $138 میں بیچ سکتے ہیں۔

اس نے نئی فریکنگ اور افقی ڈرلنگ ٹیکنالوجیز میں اضافے کو جنم دیا۔

زمین میں تمام انسانوں کے لیے تیل کے ذخائر کی تقریباً ایک ہی مقدار ہے۔
تاریخ. اور ہم جانتے ہیں کہ تیل کے بڑے ذخائر کچھ عرصے سے کہاں ہیں۔
کیا تبدیلیاں ہمارے پاس موجود ٹیکنالوجی ہے جو ہمیں معاشی طور پر کھینچنے دیتی ہے۔
زمین سے باہر چیزیں. تیل کے تاریخ دان ڈینیل یرگن لکھتے ہیں: "86% تیل
ریاستہائے متحدہ میں ذخائر اس کا نتیجہ نہیں ہیں جو وقت پر اندازہ لگایا گیا ہے۔
دریافت کی لیکن نظرثانی کی" جو اس وقت آتی ہے جب ہماری ٹیکنالوجی بہتر ہوتی ہے۔

ایسا ہی ہوا جب 2008 میں فریکنگ شروع ہوئی۔ ریاستہائے متحدہ میں
صرف تیل کی پیداوار 2008 میں تقریباً 50 لاکھ بیرل یومیہ تھی۔
تک 13 ملین تک۔ [1] [6] عالمی تیل کی پیداوار اب 100 ملین سے زیادہ ہے 2019
یومیہ بیرل - براؤن کے خیال سے 20 فیصد زیادہ ہے

میں ایک مایوسی پسند تیل کے رجحانات کو، یقیناً چیزیں بری لگ رہی تھیں۔ 2008
ایک حقیقت پسند کے لیے جو سمجھتا ہے کہ ضرورت تمام ایجادات کی ماں ہے۔
.بہت کم خوفناک تھا
یہ فرض کرنا کہ بدصورت چیز بدصورت ہی رہے گی ایک آسان پیشین گوئی ہے۔
اور یہ قائل کرنے والا ہے، کیونکہ اسے دنیا کا تصور کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔
تبدیل کرنا لیکن مسائل درست ہوتے ہیں اور لوگ موافقت کرتے ہیں۔ دھمکیاں حوصلہ افزائی کرتی ہیں۔
مساوی شدت میں حل۔ یہ اقتصادی تاریخ کا ایک مشترکہ پلاٹ ہے۔
جو کہ مایوسی پسندوں کے ذریعے بہت آسانی سے بھلا دیا جاتا ہے جو سیدھی لکیروں میں پیش گوئی کرتے ہیں۔

تیسرا یہ ہے کہ پیشرفت بہت آہستہ ہوتی ہے جس کا نوٹس نہیں لیا جاتا، لیکن ناکامی ہوتی ہے۔
.نظر انداز کرنے کے لئے بہت جلدی ہو

راتوں رات بہت سارے سانحات ہوتے ہیں۔ شاذ و نادر ہی راتوں رات معجزات ہوتے ہیں۔

جنوری، 1889 کو، ڈیٹرائٹ فری پریس نے طویل عرصے کے خلاف پیچھے دھکیل دیا۔ 5
خواب دیکھا کہ انسان ایک دن پرندے کی طرح اڑ سکے گا۔ ہوائی جہاز، کاغذ
:"لکھا، "ناممکن دکھائی دیتا ہے

ضروری ایندھن کے ساتھ اڑنے والی مشین کا سب سے چھوٹا ممکنہ وزن
اور انجینئر، 300 یا 400 پاؤنڈ سے کم نہیں ہو سکتا ... لیکن کم ہے۔
وزن کی حد، یقینی طور پر پچاس پاؤنڈ سے زیادہ نہیں، جس سے یہ ہے۔
ایک جانور کے لیے اڑنا ناممکن ہے۔ قدرت اس حد تک پہنچ چکی ہے، اور اس کے ساتھ
پوری کوشش اس کو پاس کرنے میں ناکام رہی ہے۔

چھ ماہ بعد، اورول رائٹ نے اپنی مدد کے لیے ہائی اسکول چھوڑ دیا۔
بھائی، ولبر، پرنٹنگ پریس بنانے کے لیے اپنے پچھواڑے کے شیڈ میں ٹنکر۔ یہ
بھائیوں کی پہلی مشترکہ ایجاد تھی۔ یہ ان کا آخری نہیں ہوگا۔

اگر آپ کو 20 کی اہم ترین ایجادات کی فہرست بنانا تھی۔
صدی، ہوائی جہاز کم از کم سب سے اوپر پانچ ہو گا، اگر نمبر ایک نہیں. دی
ہوائی جہاز نے سب کچھ بدل دیا۔ اس نے عالمی جنگیں شروع کیں، اس نے عالمی جنگیں ختم کیں۔ یہ
دنیا سے منسلک، شہروں اور دیہی برادریوں کے درمیان فاصلوں کو ختم کرنا؛
.سمندر اور ممالک

لیکن رائٹ برادرز کے پہلے طیارے کی تعمیر کی جستجو کی کہانی ایک ہے۔
.دلچسپ موڑ

انہوں نے پرواز کو فتح کرنے کے بعد، کسی نے محسوس نہیں کیا. کوئی نظر نہیں آیا
دیکھ بھال

:امریکی تاریخ پر اپنی 1952 کی کتاب میں، فریڈرک لیوس ایلن نے لکھا

عوام کو یہ سمجھنے سے پہلے کہ رائٹ کیا ہیں کئی سال گزر گئے۔
کرنا لوگوں کو اتنا یقین تھا کہ پرواز کرنا ناممکن تھا کہ زیادہ تر
جنہوں نے انہیں 1905 میں ڈیٹن [اوہائیو] کے بارے میں اڑتے دیکھا تھا انہوں نے فیصلہ کیا کہ کیا ہے۔
انہوں نے دیکھا تھا کہ کوئی ایسی چال ہوگی جس کی کوئی اہمیت نہیں ہے۔
آج لوگ ٹیلی پیتھی کے مظاہرے پر غور کریں گے۔ یہ نہیں تھا

مئی 1908 تک — رائٹ کی پہلی پرواز کے تقریباً ساڑھے چار سال بعد
،تجربہ کار رپورٹرز کو یہ مشاہدہ کرنے کے لیے بھیجا گیا کہ وہ کیا کر رہے ہیں -
تجربہ کار ایڈیٹرز نے ان رپورٹرز کے پرجوش ہونے پر مکمل اعتماد کیا۔
ڈسپیچز، اور دنیا آخر کار اس حقیقت پر جاگ اٹھی کہ انسانی پرواز تھی۔
.کامیابی سے مکمل کیا گیا ہے

یہاں تک کہ جب لوگوں نے ہوائی جہاز کے حیرت کو پکڑ لیا، انہوں نے اسے کم سمجھا
.سال کے لئے

پہلے اسے بنیادی طور پر ایک فوجی ہتھیار کے طور پر دیکھا جاتا تھا۔ پھر کسی امیر کا کھلونا...
پھر، شاید، چند لوگوں کو لے جانے کے لیے استعمال کیا جاتا تھا۔

واشنگٹن پوسٹ نے 1909 میں لکھا: "ایسی چیز کبھی نہیں ہوگی۔
تجارتی فضائی مال بردار فریٹ اپنا سست وزن کھینچتا رہے گا۔
مریض زمین کے اس پار۔" پہلا کارگو طیارہ پانچ ماہ بعد اڑان بھرا۔

اب اس سست، برسوں کی بیداری کا پرامید بننے سے موازنہ کریں۔
ہوائی جہاز کے بارے میں کہ لوگ ڈرائیوروں پر کتنی جلدی توجہ دیتے ہیں۔
مایوسی، کارپوریٹ دیوالیہ پن کی طرح۔

یا کوئی بڑی جنگ۔

یا ہوائی جہاز کا حادثہ۔ رائٹ کے ہوائی جہاز کے کچھ پہلے ذکر آئے
جب ایک آرمی لیفٹیننٹ جس کا نام تھامس سیلفریج تھا اس دوران مارا گیا۔ 1908
ایک مظاہرے کی پرواز۔ [6] [2]

نمو کمپاؤنڈنگ سے ہوتی ہے، جس میں ہمیشہ وقت لگتا ہے۔ تباہی ہے۔
ناکامی کے واحد نکات سے کارفرما، جو سیکنڈوں میں ہو سکتا ہے، اور نقصان
اعتماد، جو ایک لمحے میں ہو سکتا ہے۔

مایوسی کے گرد بیانیہ تخلیق کرنا آسان ہے کیونکہ کہانی کے ٹکڑے ہوتے ہیں۔
تازہ ترین اور تازہ ترین ہوتے ہیں۔ پرامید داستانوں کو دیکھنے کی ضرورت ہے۔
تاریخ اور پیشرفت کا ایک طویل سلسلہ، جسے لوگ بھول جاتے ہیں۔
.ایک دوسرے کے ساتھ ٹکڑے ٹکڑے کرنے کے لئے مزید کوشش کریں

طب کی ترقی پر غور کریں۔ پچھلے سال کو دیکھ کر آپ کریں گے۔
تھوڑا اچھا. کوئی ایک دہائی زیادہ بہتر نہیں کرے گی۔ لیکن آخری کو دیکھ کر
سال کچھ غیر معمولی دکھائیں گے۔ مثال کے طور پر، عمر کے مطابق 50
دل کی بیماری سے فی کس اموات کی شرح میں 70 فیصد سے زیادہ کمی آئی ہے۔
نیشنل انسٹی ٹیوٹ آف ہیلتھ کے مطابق 1965۔ [6] [3] میں 70% کمی
دل کی بیماری کی موت نصف ملین کی طرح کچھ بچانے کے لئے کافی ہے
امریکی زندگیاں فی سال۔ اٹلانٹا کی آبادی کو ہر سال بچایا جاتا ہے۔
لیکن چونکہ یہ پیشرفت بہت آہستہ ہوئی، اس سے کم توجہ حاصل ہوتی ہے۔
دہشت گردی، ہوائی جہاز کے حادثے، یا قدرتی آفات جیسے فوری، اچانک نقصانات۔ ہم
کترینہ کا سمندری طوفان ہفتے میں پانچ بار، ہر ہفتے ہو سکتا ہے۔
اس پر کتنی توجہ دی جائے گی — اور یہ تعداد کو پورا نہیں کرے گی۔
پچھلے 50 سالوں میں دل کی بیماری میں کمی سے بچائی گئی سالانہ زندگیوں کا۔

یہی چیز کاروبار پر بھی لاگو ہوتی ہے، جہاں یہ سمجھنے میں برسوں لگتے ہیں۔
ایک پروڈکٹ یا کمپنی اہم ہے، لیکن ناکامیاں راتوں رات ہو سکتی ہیں۔

اور اسٹاک مارکیٹوں میں، جہاں چھ ماہ میں 40 فیصد کمی واقع ہوتی ہے۔
کانگریس کی تحقیقات کو اپنی طرف متوجہ کرے گا، لیکن ایک 140٪ فائدہ جو ہوتا ہے
چھ سال سے زیادہ تقریبا کسی کا دھیان نہیں جا سکتا.

اور کیریئر میں، جہاں ساکھ بنانے میں زندگی بھر لگتی ہے اور ایک ای میل
تباہ کرنا.

مایوسی کا مختصر ڈنک غالب رہتا ہے جب کہ امید پرستی کی طاقتور کھینچ
کسی کا دھیان نہیں جاتا۔

یہ اس کتاب میں پہلے بیان کیے گئے ایک اہم نکتے کی نشاندہی کرتا ہے: میں
سرمایہ کاری کرتے ہوئے آپ کو کامیابی کی قیمت کی شناخت کرنی ہوگی — اتار چڑھاؤ اور نقصان کے درمیان
ترقی کا طویل پس منظر — اور اسے ادا کرنے کے لیے تیار ہوں۔

▪

میں نیویارک ٹائمز نے سائنسدان اسٹیفن ہاکنگ کا انٹرویو کیا۔ 2004
جس کی لاعلاج موٹر نیوران کی بیماری نے اسے مفلوج اور بات کرنے کے قابل نہیں بنا دیا۔
سال کی عمر میں 21

اپنے کمپیوٹر کے ذریعے، ہاکنگ نے انٹرویو لینے والے کو بتایا کہ وہ کتنا پرجوش تھا۔
عام لوگوں کو کتابیں بیچیں۔

کیا تم ہمیشہ ایسے ہی خوش رہتی ہو؟" ٹائمز نے پوچھا".

جب میں 21 سال کا تھا تو میری توقعات صفر ہو گئیں۔ تب سے سب کچھ"
پھر ایک بونس رہا ہے،" اس نے جواب دیا۔

چیزوں کے زبردست ہونے کی توقع کرنے کا مطلب ایک بہترین صورت حال ہے جو فلیٹ محسوس ہوتا ہے۔
مایوسی توقعات کو کم کرتی ہے، ممکن کے درمیان فرق کو کم کرتی ہے۔
نتائج اور نتائج جن کے بارے میں آپ کو بہت اچھا لگتا ہے۔

شاید اسی لیے یہ اتنا موہک ہے۔ چیزوں کے برے ہونے کی توقع رکھنا بہترین ہے۔
جب وہ نہیں ہیں تو خوشگوار حیرت کا طریقہ۔

جس کے بارے میں، ستم ظریفی یہ ہے کہ پر امید رہنے کی چیز ہے۔

اب، کہانیوں کے بارے میں ایک مختصر کہانی.

18.

When You'll Believe Anything

Appealing fictions, and why stories are more powerful than statistics.

تصور کریں کہ ایک اجنبی کو زمین پر بھیجا گیا ہے۔ اس کا کام ہمارے پر نظر رکھنا ہے۔
معیشت

وہ نیویارک شہر کے اوپر چکر لگاتا ہے، معیشت کو بڑھانے کی کوشش کرتا ہے اور یہ کیسے
اور 2009 کے درمیان تبدیل ہوا۔ 2007
نئے سال کی شام 2007 پر وہ ٹائمز اسکوائر پر منڈلاتا ہے۔ وہ دسیوں کو دیکھتا ہے۔
ہزاروں خوش پارٹی جانے والے روشن روشنیوں سے گھرے ہوئے، راکشس
.بل بورڈز، آتش بازی، اور ٹی وی کیمرے

وہ نئے سال کی شام 2009 پر ٹائمز اسکوائر پر واپس آیا۔ وہ دسیوں
ہزاروں خوش پارٹی جانے والے روشن روشنیوں سے گھرے ہوئے، راکشس
.بل بورڈز، آتش بازی، اور ٹی وی کیمرے

یہ تقریبا ایک ہی نظر آتا ہے۔ وہ زیادہ فرق نہیں دیکھ سکتا۔

وہ دیکھتا ہے کہ تقریباً اتنی ہی تعداد میں نیو یارک کے لوگ شہر کے ارد گرد ہلچل مچا رہے ہیں۔
وہ لوگ اتنے ہی دفتری عمارتوں سے گھرے ہوئے ہیں، جو
،کمپیوٹرز کی ایک ہی تعداد کے ساتھ ایک ہی تعداد میں ڈیسک رکھیں
انٹرنیٹ کنیکشن کی ایک ہی تعداد سے جڑا ہوا ہے۔

،شہر کے باہر وہ اتنی ہی تعداد میں کارخانے اور گودام دیکھتا ہے
ایک ہی ہائی ویز سے جڑے ہوئے، ایک ہی تعداد میں ٹرک لے کر۔

وہ زمین کے تھوڑا قریب جاتا ہے اور دیکھتا ہے کہ وہی یونیورسٹیاں پڑھاتی ہیں۔
ایک جیسے عنوانات اور ایک ہی تعداد میں ایک ہی ڈگریاں دینا
لوگ

وہ دیکھتا ہے کہ پیٹنٹ کی ایک ہی تعداد ایک ہی بنیاد کی حفاظت کرتی ہے۔
خیالات

اس نے دیکھا کہ ٹیکنالوجی میں بہتری آئی ہے۔ 2009 میں ہر کوئی لے جاتا ہے۔

اسمارٹ فونز جو 2007 میں موجود نہیں تھے۔ کمپیوٹر اب تیز تر ہیں۔ دوائی
بہتر ہے۔ کاروں کو گیس کا بہتر مائلیج ملتا ہے۔ سولر اور فریکنگ ٹیکنالوجی ہے۔
ترقی یافتہ سوشل میڈیا میں تیزی سے اضافہ ہوا ہے۔

جیسا کہ وہ پورے ملک میں اڑتا ہے اسے وہی نظر آتا ہے۔ دنیا بھر میں، زیادہ سے زیادہ
ایسا ہی.

معیشت تقریباً اسی شکل میں ہے، شاید اس سے بھی بہتر، 2009 میں جیسی تھی۔
میں تھا، اس نے نتیجہ اخذ کیا۔ 2007

پھر وہ نمبر دیکھتا ہے۔

وہ حیران ہے کہ امریکی گھرانے 2009 میں ان سے 16 ٹریلین ڈالر زیادہ غریب ہیں۔
میں تھے۔ 2007

وہ حیران ہے کہ مزید 10 ملین امریکی بے روزگار ہیں۔

وہ کفر میں ہے جب اسے معلوم ہوتا ہے کہ اسٹاک مارکیٹ اس کی نصف قیمت ہے۔
دو سال پہلے تھا.

وہ یقین نہیں کر سکتا کہ لوگوں کی اپنی معاشی صلاحیت کے بارے میں پیش گوئی کی گئی ہے۔
ڈوب گیا

مجھے یہ نہیں ملتا،" وہ کہتے ہیں۔ "میں نے شہر دیکھے ہیں۔ میں نے فیکٹریوں کو دیکھا ہے۔"
آپ لوگوں کے پاس وہی علم، وہی اوزار، ایک جیسے خیالات ہیں۔
کچھ بھی نہیں بدلا! تم غریب کیوں ہو؟ آپ زیادہ کیوں ہیں؟
"مایوسی پسند؟

اور 2009 کے درمیان ایک تبدیلی تھی جسے اجنبی نہیں دیکھ سکتا تھا۔ 2007
کہانیاں جو ہم نے خود کو معیشت کے بارے میں سنائیں۔

میں، ہم نے مکانات کی قیمتوں کے استحکام، ہوشیاری کے بارے میں ایک کہانی سنائی 2007
بینکرز کی، اور مالیاتی منڈیوں کی درست قیمت کے خطرے کو درست کرنے کی صلاحیت۔

میں ہم نے اس کہانی پر یقین کرنا چھوڑ دیا۔ 2009

صرف وہی چیز ہے جو بدل گئی ہے۔ لیکن اس سے تمام فرق پڑ گیا۔
دنیا

گھر کی قیمتیں بڑھتے رہیں گے کہ بیانیہ ٹوٹ گیا، رہن ایک بار
ڈیفالٹس میں اضافہ ہوا، پھر بینکوں نے پیسہ کھو دیا، پھر انہوں نے دوسرے کو قرض دینا کم کردیا۔
کاروبار، جس کی وجہ سے چھانٹی ہوئی، جس کی وجہ سے کم خرچ ہوا، جس کی وجہ سے
مزید برطرفی، اور پر اور.

ایک نئے بیانیے سے چمٹے رہنے کے علاوہ، ہمارے پاس ایک جیسی تھی — اگر زیادہ نہیں تو
میں دولت اور ترقی کی صلاحیت جیسا کہ ہم نے 2007 میں کیا تھا۔ 2009

معیشت کو 80 سالوں میں سب سے زیادہ نقصان پہنچا۔

یہ 1945 کے جرمنی سے مختلف ہے، جس کا مینوفیکچرنگ بیس تھا۔
مٹا دیا گیا تھا. یا 2000 کی دہائی میں جاپان، جن کی کام کرنے کی عمر کی آبادی
سکڑ رہا تھا. یہ واضح معاشی نقصان ہے۔ 2009 میں ہم نے متاثر کیا۔
اپنے آپ کو بیانیہ نقصان پہنچا، اور یہ شیطانی تھا۔ یہ سب سے زیادہ میں سے ایک ہے۔
طاقتور معاشی قوتیں جو موجود ہیں۔

جب ہم معیشتوں، کاروباروں، سرمایہ کاری اور ترقی کے بارے میں سوچتے ہیں۔
کیریئر، ہم ٹھوس چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں - ہمارے پاس کتنی چیزیں ہیں۔
اور ہم کیا قابل ہیں؟

لیکن کہانیاں، اب تک، معیشت کی سب سے طاقتور قوت ہیں۔ وہ ہیں
ایندھن جو معیشت کے ٹھوس حصوں کو کام کرنے دے سکتا ہے، یا وہ بریک
ہماری صلاحیتوں کو واپس رکھتا ہے۔

ذاتی سطح پر، کہانی کے بارے میں دو باتیں ذہن میں رکھنی چاہئیں۔
اپنے پیسوں کا انتظام کرتے وقت چلنے والی دنیا۔

1. جتنا زیادہ آپ کسی چیز کو سچ ثابت کرنا چاہتے ہیں، اتنا ہی زیادہ امکان آپ کو ہوگا۔
ایک ایسی کہانی پر یقین کریں جو اس کے سچ ہونے کے امکانات کو بڑھاتی ہے۔

آپ کی زندگی کا سب سے خوشگوار دن کون سا تھا؟

دستاویزی فلم ہاؤ ٹو لائیو ہمیشہ کے لیے وہ معصوم سوال پوچھتی ہے۔
صد سالہ جس نے حیرت انگیز جواب دیا۔

یوم جنگ بندی،" اس نے 1918 کے ختم ہونے والے معاہدے کا حوالہ دیتے ہوئے کہا"
جنگ عظیم اول.

کیوں؟" پروڈیوسر پوچھتا ہے".

کیونکہ ہم جانتے تھے کہ اب مزید جنگیں نہیں ہوں گی،" وہ کہتی ہیں۔"

دوسری جنگ عظیم 21 سال بعد شروع ہوئی جس میں 75 ملین لوگ مارے گئے۔

زندگی میں بہت سی چیزیں ایسی ہوتی ہیں جنہیں ہم سچ سمجھتے ہیں کیونکہ ہم شدت سے سوچتے ہیں۔
چاہتے ہیں کہ وہ سچ ہوں۔

میں ان چیزوں کو "دلکش افسانے" کہتا ہوں۔ ان کا ہم پر بڑا اثر پڑتا ہے۔
پیسے کے بارے میں سوچیں - خاص طور پر سرمایہ کاری اور معیشت۔

ایک دلکش افسانہ تب ہوتا ہے جب آپ ہوشیار ہوتے ہیں، آپ ڈھونڈنا چاہتے ہیں۔
حل، لیکن محدود کنٹرول اور اعلی داؤ کے امتزاج کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

وہ انتہائی طاقتور ہیں۔ وہ آپ کو صرف کے بارے میں یقین کر سکتے ہیں
کچھ بھی

ایک مختصر مثال لیں۔

علی حجازی کا بیٹا بیمار تھا۔ اپنے یمنی گاؤں کے بزرگوں نے ایک لوک تجویز کیا۔
علاج: جلتی ہوئی چھڑی کی نوک کو اس کے بیٹے کے سینے میں پھینکنا
اس کے جسم سے بیماری.

طریقہ کار کے بعد، حاجی نے نیویارک ٹائمز کو بتایا: "جب آپ کے پاس نہیں ہے۔
پیسے، اور تمہارا بیٹا بیمار ہے، تم کچھ بھی مانو گے۔" [64]

دوا ہزاروں سالوں سے مفید دوا کی پیش گوئی کرتی ہے۔ اس سے پہلے
سائنسی طریقہ اور وہاں جراثیم کی دریافت سے خون بہا،
فاقہ کشی کا علاج، برائیوں کو دور کرنے کے لیے اپنے جسم میں سوراخ کاٹنا، اور دیگر
علاج جس نے آپ کی موت کو جلدی کرنے کے سوا کچھ نہیں کیا۔

یہ پاگل لگتا ہے۔ لیکن اگر آپ کو ایک حل کی اشد ضرورت ہے اور ایک اچھا نہیں ہے۔
آپ کو معلوم یا آسانی سے دستیاب ہے، کم از کم مزاحمت کا راستہ اس طرف ہے۔
حاجی کا استدلال: کچھ بھی ماننے کو تیار۔ نہ صرف کچھ بھی کرنے کی کوشش کریں، لیکن
یقین کرو.

لندن کے عظیم طاعون کا ذکر کرتے ہوئے، ڈینیئل ڈیفو نے 1722 میں لکھا:

لوگ پیشین گوئیوں اور علم نجوم کے عادی تھے،
خواب، اور بوڑھی بیویوں کی کہانیاں پہلے یا اس کے بعد سے کہیں زیادہ...

تقویم نے انہیں بہت خوفزدہ کر دیا ... گھروں کی چوکیاں اور گلیوں کے کونوں نے
ڈاکٹروں کے بلوں اور جاہل ساتھیوں کے کاغذات سے پلستر کیا گیا،

عام طور پر اسی طرح کی لوگوں کے ان کتابوں اور علاج کے لیے آنے کی دعوت دینا جو تھا۔
'طاعون کے خلاف۔' 'انفیکشن کے خلاف کبھی بھی ناکام رہنے والے پرزرویٹوز۔
'ہوا کی بدعنوانی کے خلاف خود مختار ہمدردی۔'

طاعون نے 18 ماہ میں لندن کے ایک چوتھائی باشندوں کو ہلاک کیا۔ تم بس یقین کرو گے۔
کسی بھی چیز کے بارے میں جب داؤ بہت زیادہ ہو۔

اب سوچیں کہ محدود معلومات اور اونچے داؤ کا ایک ہی مجموعہ کیسے؟
ہمارے مالیاتی فیصلوں کو متاثر کرتا ہے۔

لوگ ٹی وی سرمایہ کاری کی کمنٹری کیوں سنتے ہیں جس میں بہت کم ٹریک ہوتا ہے۔
کامیابی کا ریکارڈ؟ جزوی طور پر کیونکہ سرمایہ کاری میں داؤ بہت زیادہ ہے۔ حاصل
کچھ اسٹاک صحیح چنتے ہیں اور آپ بغیر زیادہ محنت کے امیر بن سکتے ہیں۔ اگر
اس بات کا 1% امکان ہے کہ کسی کی پیشین گوئی سچ ہو جائے، اور وہ آ رہی ہے۔
سچ آپ کی زندگی بدل دے گا، توجہ دینا پاگل نہیں ہے۔

اور بہت سارے مالیاتی آراء ہیں کہ ایک بار جب آپ حکمت عملی کا انتخاب کرتے ہیں یا
دوسری طرف، آپ ان میں مالی اور ذہنی طور پر سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ اگر آپ
چاہتے ہیں کہ ایک مخصوص اسٹاک 10 گنا بڑھے، یہ آپ کا قبیلہ ہے۔ اگر آپ کو یقین ہے
اقتصادی پالیسی ہائپر انفلیشن کو جنم دے گی، یہ آپ کی طرف ہے۔

یہ کم امکان والی شرطیں ہو سکتی ہیں۔ مسئلہ یہ ہے کہ ناظرین نہیں کر سکتے، یا
نہ کریں، کم مشکلات کیلیبریٹ کریں، جیسے 1% موقع۔ ایک پختہ یقین کے لئے بہت سے پہلے سے طے شدہ
کہ وہ جو سچ بننا چاہتے ہیں وہ واضح طور پر سچ ہے۔ لیکن وہ صرف کر رہے ہیں۔
کیونکہ ایک بہت بڑا نتیجہ نکلنے کا امکان موجود ہے۔

سرمایہ کاری ان واحد شعبوں میں سے ایک ہے جو انتہائی کے لیے روزانہ مواقع فراہم کرتا ہے۔
انعامات لوگ مالی بدکاری پر اس طرح یقین رکھتے ہیں کہ وہ کبھی نہیں کریں گے۔
کے لیے، کا کہنا ہے کہ، موسم کی خرابی کیونکہ صحیح طریقے سے پیشن گوئی کرنے کے لیے انعامات کیا ہیں۔
اسٹاک مارکیٹ اگلے ہفتے کیا کرے گی اس سے مختلف کائنات میں ہیں۔
یہ پیشین گوئی کرنے کے لیے انعامات کہ آیا اگلے ہفتے دھوپ ہوگی یا بارش۔

غور کریں کہ 85% فعال میوچل فنڈز نے اپنے بینچ مارک کو کم کارکردگی کا مظاہرہ کیا۔
کو ختم ہونے والے 10 سالوں میں۔ [65] یہ اعداد و شمار کافی مستحکم رہا ہے 2018
نسلیں آپ سوچیں گے کہ ایسی صنعت جس کی کارکردگی اتنی خراب ہے۔
ایک بہترین سروس ہوگی اور کاروبار میں رہنا مشکل ہوگا۔ لیکن
ان فنڈز میں تقریباً پانچ ٹریلین ڈالر کی سرمایہ کاری کی گئی ہے۔ [66] کسی کو دیں۔
اگلے وارن بفیٹ" کے ساتھ سرمایہ کاری کرنے کا موقع اور وہ کریں گے۔"
اس یقین کے ساتھ یقین کریں کہ لاکھوں لوگ اپنی جان کی بچت کریں گے۔
.اس کے پیچھے
یا برنی میڈوف کو لے لیں۔ پچھلی نظر میں اس کی پونزی اسکیم ہونی چاہئے تھی۔
کے ذریعے کیا گیا۔ a واضح اس نے ریٹرن کی اطلاع دی جو کبھی مختلف نہیں ہوتی، ان کا آڈٹ
نسبتا نامعلوم اکاؤنٹنگ فرم، اور اس نے بہت کچھ جاری کرنے سے انکار کر دیا
واپسی کیسے حاصل کی گئی اس کے بارے میں معلومات۔ اس کے باوجود میڈوف نے اربوں کا اضافہ کیا۔
دنیا کے کچھ انتہائی نفیس سرمایہ کاروں سے ڈالر۔ اس نے بتایا
ایک اچھی کہانی، اور لوگ اس پر یقین کرنا چاہتے تھے۔

یہ اس بات کا ایک بڑا حصہ ہے کہ غلطی، لچک اور مالی کی گنجائش کیوں ہے۔
آزادی - پچھلے ابواب میں زیر بحث اہم موضوعات - ہیں۔
.ناگزیر

آپ جو سچ بننا چاہتے ہیں اور آپ کو جس چیز کی ضرورت ہے اس کے درمیان اتنا ہی بڑا فرق
قابل قبول نتیجہ حاصل کرنے کے لیے سچے بنیں، اتنا ہی زیادہ آپ اپنی حفاظت کر رہے ہیں۔
ایک دلکش مالی افسانے کا شکار ہونے سے۔

کسی پیشن گوئی میں غلطی کی گنجائش کے بارے میں سوچتے وقت یہ سوچنا پرکشش ہوتا ہے۔
ممکنہ نتائج آپ کے ہونے کے لیے کافی حد تک درست ہیں۔
بہت، بہت درست. لیکن سب سے بڑا خطرہ یہ ہے کہ آپ چاہتے ہیں کہ کچھ سچ ہو۔
اتنی بری طرح سے کہ آپ کی پیشن گوئی کی حد اسی بالپارک میں بھی نہیں ہے۔
حقیقت

اپنی آخری 2007 میٹنگ میں فیڈرل ریزرو نے پیشن گوئی کی تھی کہ کیا معاشی ہے۔
ترقی 2008 اور 2009 میں ہوگی۔
-معیشت، یہ پر امید نہیں تھا. اس نے ممکنہ نمو کی ایک حد کی پیش گوئی کی
نچلے سرے پر 1.6% نمو، اونچے سرے پر 2.8%۔ یہ اس کا مارجن تھا۔
حفاظت، اس میں غلطی کی گنجائش ہے۔ درحقیقت معیشت اس سے بھی زیادہ سکڑ گئی۔

یعنی فیڈ کا کم اختتامی تخمینہ تقریباً تین گنا کم تھا۔ ،2%

a کسی پالیسی ساز کے لیے سراسر کساد بازاری کی پیش گوئی کرنا مشکل ہے، کیونکہ
کساد بازاری ان کے کیریئر کو پیچیدہ بنا دے گی۔ تو یہاں تک کہ بدترین کیس
تخمینے شاذ و نادر ہی صرف "سست" ترقی سے بدتر کسی چیز کی توقع کرتے ہیں۔ یہ ایک
دلکش افسانہ، اور اس پر یقین کرنا آسان ہے کیونکہ کسی بھی بدتر کی توقع کرنا
.غور کرنے کے لئے بہت تکلیف دہ ہے

پالیسی ساز تنقید کے لیے آسان ہدف ہوتے ہیں، لیکن ہم سب کچھ لوگوں کے لیے ایسا کرتے ہیں۔
حد تک اور ہم اسے دونوں سمتوں میں کرتے ہیں۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ کساد بازاری آرہی ہے۔
اور آپ اپنے اسٹاک کو متوقع طور پر کیش آؤٹ کرتے ہیں، معیشت کے بارے میں آپ کا نظریہ ہے۔
اچانک آپ جو کچھ ہونا چاہتے ہیں اس سے پریشان ہو جائیں گے۔ ہر جھٹکا، ہر
کہانی، ایک نشانی کی طرح نظر آئے گا کہ عذاب آ گیا ہے - شاید اس کی وجہ سے نہیں۔
ہے، لیکن اس لیے کہ آپ یہ چاہتے ہیں۔

مراعات ایک طاقتور محرک ہیں، اور ہمیں ہمیشہ یاد رکھنا چاہیے کہ کیسے
:وہ ہمارے اپنے مالی اہداف اور نقطہ نظر کو متاثر کرتے ہیں۔ اس کو بڑھا چڑھا کر پیش نہیں کیا جا سکتا
مالیات میں غلطی کی گنجائش سے زیادہ کوئی طاقت نہیں ہے، اور جتنی زیادہ ہے۔
.داؤ پر، یہ وسیع ہونا چاہئے

2. ہر ایک کا دنیا کے بارے میں ایک نامکمل نظریہ ہوتا ہے۔ لیکن ہم ایک تشکیل دیتے ہیں۔
خلا کو پُر کرنے کے لیے مکمل بیانیہ۔

میری بیٹی تقریباً ایک سال کی ہے جب میں یہ لکھ رہا ہوں۔ وہ متجسس ہے۔
.سب کچھ اور بہت تیزی سے سیکھتا ہے

لیکن کبھی کبھی میں ان تمام چیزوں کے بارے میں سوچتا ہوں جو وہ نہیں سمجھ سکتی ہیں۔

اسے کچھ معلوم نہیں کہ اس کے والد ہر صبح کام پر کیوں جاتے ہیں۔

بل، بجٹ، کیریئر، پروموشنز اور بچت کا تصور
ریٹائرمنٹ اس کے لیے بالکل اجنبی ہے۔

فیڈرل ریزرو، کریڈٹ ڈیریویٹوز، یا کی وضاحت کرنے کی کوشش کا تصور کریں۔
نامکن۔NAFTA اس کے لیے ۔

لیکن اس کی دنیا تاریک نہیں ہے۔ وہ الجھنوں میں نہیں پھرتی۔

یہاں تک کہ ایک سال کی عمر میں، اس نے اپنی اندرونی داستان لکھی ہے کہ کیسے
،سب کچھ کام کرتا ہے. کمبل آپ کو گرم رکھتے ہیں، ماں کی چھلنی آپ کو محفوظ رکھتی ہے
اور کھجور کا ذائقہ اچھا ہے۔

اس کے سامنے آنے والی ہر چیز چند درجن ذہنی ماڈلز میں سے ایک میں فٹ بیٹھتی ہے۔
اس نے سیکھا ہے. جب میں کام پر جاتا ہوں تو وہ الجھن میں نہیں رکتی، حیران ہوتی ہے۔
تنخواہ اور بل کیا ہیں؟ اس کے پاس اس کی واضح وضاحت ہے۔
صورتحال: والد میرے ساتھ نہیں کھیل رہے ہیں، اور میں چاہتا تھا کہ وہ میرے ساتھ کھیلے۔
.میں اداس ہوں

اگرچہ وہ بہت کم جانتی ہے، اسے اس کا احساس نہیں ہے، کیونکہ وہ خود بتاتی ہے۔
جو کچھ وہ جانتی ہے اس کی بنیاد پر کیا ہو رہا ہے اس کے بارے میں ایک مربوط کہانی۔

ہم سب، چاہے ہماری عمر کی کوئی بات نہیں، ایک ہی کام کرتے ہیں۔

بالکل میری بیٹی کی طرح، میں نہیں جانتا کہ میں کیا نہیں جانتا. تو میں ویسا ہی ہوں۔
ذہنی ماڈلز کے محدود سیٹ کے ذریعے دنیا کی وضاحت کرنے کے لیے حساس
میرے اختیار میں ہے۔

اس کی طرح، میں اپنی آنے والی ہر چیز میں سب سے زیادہ قابل فہم وجوہات تلاش کرتا ہوں۔

اس پار اور، اس کی طرح، میں ان میں سے بہت سے لوگوں کے بارے میں غلط ہوں، کیونکہ میں بہت کچھ جانتا ہوں۔
میرے خیال سے دنیا کیسے کام کرتی ہے اس کے بارے میں کم۔

یہ سب سے زیادہ حقائق پر مبنی مضامین کے لیے درست ہے۔

تاریخ لے لیں۔ یہ صرف چیزوں کی دوبارہ گنتی ہے جو پہلے ہی ہو چکی ہے۔ یہ
واضح اور مقصد ہونا چاہئے۔ لیکن جیسا کہ بی ایچ لڈل ہارٹ کتاب میں لکھتے ہیں۔
ہم تاریخ سے سبق کیوں نہیں سیکھتے؟

تاریخ] کی تشریح تخیل اور وجدان کی مدد کے بغیر نہیں کی جا سکتی۔]
ثبوت کی سراسر مقدار اتنی زیادہ ہے کہ انتخاب ہے۔
ناگزیر جہاں انتخاب ہے وہاں فن ہے۔ جو لوگ تاریخ پڑھتے ہیں۔
یہ تلاش کرنے کے لئے کہ کیا ان کو درست ثابت کرتا ہے اور ان کی ذاتی رائے کی تصدیق کرتا ہے۔
وہ وفاداری کا دفاع کرتے ہیں۔ وہ تصدیق کرنے یا حملہ کرنے کے مقصد سے پڑھتے ہیں۔ وہ
تکلیف دہ سچائی کا مقابلہ کریں کیونکہ ہر کوئی اس کی طرف رہنا چاہتا ہے۔
فرشتے جس طرح ہم تمام جنگوں کو ختم کرنے کے لیے جنگیں شروع کرتے ہیں۔

ڈینیل کاہنی مین نے ایک بار مجھے ان کہانیوں کے بارے میں بتایا جو لوگ خود کو سناتے ہیں۔
ماضی کا احساس کرو. فرمایا:

Hindsight، ماضی کی وضاحت کرنے کی صلاحیت، ہمیں یہ وہم دیتی ہے کہ دنیا
قابل فہم ہے. یہ ہمیں یہ وہم دیتا ہے کہ دنیا سمجھ میں آتی ہے، یہاں تک کہ
جب یہ معنی نہیں رکھتا. میں غلطیاں پیدا کرنے میں یہ ایک بڑی بات ہے۔
بہت سے میدان.

زیادہ تر لوگ، جب کسی چیز کا سامنا کرتے ہیں جو وہ نہیں سمجھتے ہیں، کرتے ہیں
احساس نہیں ہے کہ وہ اسے نہیں سمجھتے کیونکہ وہ ایک کے ساتھ آنے کے قابل ہیں
وضاحت جو ان کے اپنے منفرد نقطہ نظر کی بنیاد پر سمجھ میں آتی ہے۔
دنیا کے تجربات، خواہ وہ محدود کیوں نہ ہوں۔ ہم سب
ہم جس پیچیدہ دنیا میں رہتے ہیں اسے سمجھنا چاہتے ہیں۔ تو ہم خود بتاتے ہیں۔
کہانیاں جو مؤثر طریقے سے اندھے دھبے ہیں ان کے خلا کو پُر کرنے کے لیے۔

یہ کہانیاں ہمارے ساتھ مالی طور پر کیا کرتی ہیں دلچسپ اور دونوں ہوسکتی ہیں۔
خوفناک

جب میں ان حصوں سے اندھا ہو جاتا ہوں کہ دنیا کیسے کام کرتی ہے تو میں پوری طرح سے کام کر سکتا ہوں۔
غلط سمجھیں کہ اسٹاک مارکیٹ کیوں ایسا برتاؤ کر رہی ہے، ایک طرح سے
مجھے یہ جاننے کی میری صلاحیت پر بہت زیادہ اعتماد دیتا ہے کہ یہ آگے کیا کر سکتا ہے۔
اسٹاک مارکیٹ اور معیشت کی پیشن گوئی کرنے کی وجہ کا ایک حصہ بہت مشکل ہے۔
اس لیے کہ آپ دنیا میں واحد شخص ہیں جو دنیا کے بارے میں سوچتے ہیں۔
آپ کے طریقے سے کام کرتا ہے۔ جب آپ ان وجوہات کی بنا پر فیصلے کرتے ہیں جو میں نہیں کر سکتا
یہاں تک کہ میں سمجھ سکتا ہوں کہ میں آپ کی آنکھیں بند کرکے کسی ایسے فیصلے کی پیروی کروں گا جو درست ہے۔
آپ اور میرے لیے تباہ کن۔ یہ، جیسا کہ ہم نے باب 16 میں دیکھا، بلبلے کیسے بنتے ہیں۔
فارم.

شرائط پر آنے کا مطلب ہے کہ آپ کتنا نہیں جانتے ہیں۔
دنیا میں جو کچھ ہوتا ہے اس کا کتنا حصہ آپ کے اختیار سے باہر ہے۔ اور
جسے قبول کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔

مارکیٹ کی پیشن گوئی کے بارے میں سوچو. ہم ان پر بہت، بہت برے ہیں۔ میں نے ایک بار
حساب لگایا کہ اگر آپ صرف یہ مان لیں کہ مارکیٹ ہر سال اس کے حساب سے اوپر جاتی ہے۔
تاریخی اوسط، اگر آپ اوسط کی پیروی کرتے ہیں تو آپ کی درستگی اس سے بہتر ہے۔
بڑی وال سٹریٹ سے ٹاپ 20 مارکیٹ سٹریٹیجسٹ کی سالانہ پیشین گوئیاں
بینکوں کساد بازاری کی پیش گوئی کرنے کی ہماری صلاحیت زیادہ بہتر نہیں ہے۔ اور بڑے ہونے سے

واقعات کہیں سے نہیں نکلتے، پیشن گوئیاں اچھے، دینے سے زیادہ نقصان پہنچا سکتی ہیں۔
ایسی دنیا میں پیشین گوئی کا وہم جہاں غیر متوقع واقعات کنٹرول کرتے ہیں۔
زیادہ تر نتائج. کارل رچرڈز لکھتے ہیں: "خطرہ وہ ہوتا ہے جو آپ کے پاس رہ جاتا ہے۔
"سوچو تم نے سب کچھ سوچ لیا ہے۔

لوگ یہ جانتے ہیں۔ میں کسی ایسے سرمایہ کار سے نہیں ملا جو حقیقی طور پر مارکیٹ کے بارے میں سوچتا ہو۔
پیشن گوئیاں مجموعی طور پر درست یا مفید ہیں۔ لیکن اب بھی زبردست ہے۔
میڈیا اور مالیاتی مشیروں دونوں میں پیشن گوئی کا مطالبہ۔

کیوں؟

ماہر نفسیات فلپ ٹیٹ لاک نے ایک بار لکھا: "ہمیں یقین کرنے کی ضرورت ہے کہ ہم ایک میں رہتے ہیں۔
قابل پیشن گوئی، قابل کنٹرول دنیا، لہذا ہم مستند آواز دینے والے لوگوں کی طرف رجوع کرتے ہیں۔
"جو اس ضرورت کو پورا کرنے کا وعدہ کرتے ہیں۔

اس ضرورت کو پورا کرنا اسے ڈالنے کا ایک بہترین طریقہ ہے۔ یقین کرنا چاہتے ہیں کہ ہم اندر ہیں۔
کنٹرول ایک جذباتی خارش ہے جسے کھرچنے کی ضرورت ہے، بجائے اس کے کہ
تجزیاتی مسئلہ کا حساب لگانا اور حل کرنا ہے۔ کنٹرول کا وہم ہے۔
غیر یقینی کی حقیقت سے زیادہ قائل۔ تو ہم کہانیوں سے چمٹے رہتے ہیں۔
نتائج ہمارے کنٹرول میں ہیں۔

اس کا ایک حصہ قطعیت کے مبہم شعبوں کے ساتھ فیلڈز کے ساتھ ہے۔
بے یقینی

ناسا کا نیو ہورائزنز خلائی جہاز دو سال قبل پلوٹو کے پاس سے گزرا تھا۔ یہ ایک تھا
تین بلین میل کا سفر جس میں ساڑھے نو سال لگے۔ ناسا کے مطابق،
اس سفر میں پیشین گوئی سے تقریباً ایک منٹ کم وقت لگا جب کرافٹ تھا۔
جنوری 2006 میں شروع کیا گیا۔ [68]

اس کے بارے میں سوچو۔ ایک غیر تجربہ شدہ، دہائی کے طویل سفر میں، ناسا کی پیشین گوئی تھی۔
درست۔ یہ نیویارک سے ایک سفر کی پیشن گوئی کے مترادف ہے۔ 99.99998%
بوسٹن اور ایک سیکنڈ کے چار ملینویں حصے کے اندر درست ہونا۔

لیکن فلکی طبیعیات پیشرفت کا ایک شعبہ ہے۔ یہ کی انتشار سے متاثر نہیں ہوتا ہے۔
انسانی رویے اور جذبات، جیسے فنانس ہے. کاروبار، اقتصادیات، اور
سرمایہ کاری، غیر یقینی صورتحال کے شعبے ہیں، جو بڑے پیمانے پر فیصلوں سے متاثر ہوتے ہیں۔
صاف فارمولوں کے ساتھ آسانی سے وضاحت نہیں کی جا سکتی، جیسے پلوٹو کا سفر۔ لیکن
ہم شدت سے چاہتے ہیں کہ یہ پلوٹو کے سفر کی طرح ہو، کیونکہ ناسا کا خیال ہے۔
انجینئر کا نتیجہ 99.99998٪ کنٹرول میں ہونا خوبصورت اور ہے۔
تسلی بخش یہ اتنا تسلی بخش ہے کہ ہم خود کو کہانیاں سنانے کا لالچ میں آ جاتے ہیں۔
اس بارے میں کہ ہم اپنی زندگی کے دوسرے حصوں میں کتنا کنٹرول رکھتے ہیں، جیسے پیسہ۔

Kahneman نے ایک بار اس راستے کا تعین کیا جو یہ کہانیاں لیتے ہیں:

منصوبہ بندی کرتے وقت ہم اس بات پر توجہ مرکوز کرتے ہیں کہ ہم کیا کرنا چاہتے ہیں اور کیا کر سکتے ہیں، کو نظر انداز کرتے ہوئے۔
دوسروں کے منصوبے اور ہنر جن کے فیصلے ہمارے نتائج کو متاثر کر سکتے ہیں۔

ماضی کی وضاحت کرنے اور مستقبل کی پیشین گوئی کرنے میں، ہم پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔
مہارت کا کارگر کردار اور قسمت کے کردار کو نظر انداز کرنا۔

ہم اس پر توجہ مرکوز کرتے ہیں جو ہم جانتے ہیں اور جو ہم نہیں جانتے اسے نظرانداز کرتے ہیں، جو بناتا ہے۔
ہمیں اپنے عقائد پر حد سے زیادہ یقین ہے۔

اس نے بیان کیا کہ یہ کس طرح کاروبار پر اثر انداز ہوتا ہے:

مجھے بانیوں اور اختراعی میں شرکت کرنے والوں سے پوچھنے کے کئی مواقع ملے ہیں۔
شروع کرنا ایک سوال: آپ کی کوشش کا نتیجہ کس حد تک منحصر ہوگا۔
آپ اپنی فرم میں کیا کرتے ہیں؟ یہ واضح طور پر ایک آسان سوال ہے؛ جواب
جلدی آتا ہے اور یہ کبھی بھی 80 فیصد سے کم نہیں رہا۔ یہاں تک کہ جب وہ نہیں ہیں۔
یقین ہے کہ وہ کامیاب ہوں گے، یہ باہمت لوگ سمجھتے ہیں کہ ان کی قسمت تقریباً مکمل ہے۔
ان کے اپنے ہاتھوں میں. وہ یقیناً غلط ہیں: ایک اسٹارٹ اپ کا نتیجہ

اپنے حریفوں کی کامیابیوں اور تبدیلیوں پر منحصر ہے۔
مارکیٹ اپنی کوششوں کے مطابق۔ تاہم، کاروباری افراد قدرتی طور پر توجہ مرکوز کرتے ہیں
وہ کیا جانتے ہیں - ان کے منصوبے اور اعمال اور سب سے فوری
خطرات اور مواقع، جیسے فنڈز کی دستیابی۔ وہ جانتے ہیں
اپنے حریفوں کے بارے میں کم اور اس وجہ سے مستقبل کا تصور کرنا فطری معلوم ہوتا ہے۔
جس میں مقابلہ بہت کم حصہ لیتا ہے۔

ہم سب کسی نہ کسی حد تک ایسا کرتے ہیں۔

.اور میری بیٹی کی طرح، یہ ہمیں تھوڑا سا پریشان نہیں کرتا

ہم اندھے اور الجھے ہوئے نہیں گھومتے۔ ہمیں دنیا کے بارے میں سوچنا ہے۔
جو کچھ ہم جانتے ہیں اس کی بنیاد پر کام کرنا معنی خیز ہے۔ یہ بہت مشکل ہو گا۔
اگر آپ کو دوسری صورت محسوس ہو تو صبح بستر سے اٹھنا۔
لیکن اجنبی زمین پر چکر لگا رہا ہے؟

جو پراعتماد ہے وہ جانتا ہے کہ جو کچھ وہ دیکھ رہا ہے اس کی بنیاد پر کیا ہو رہا ہے۔
لیکن مکمل طور پر غلط نکلا کیونکہ وہ کہانیوں کو نہیں جان سکتا
باقی سب کے سر کے اندر جا رہا ہے؟

وہ ہم سب کا ہے۔

19.
All Together Now

What we've learned about the psychology of your own money.

مبارک ہو، آپ اب بھی پڑھ رہے ہیں۔

اب وقت آگیا ہے کہ ہم نے سیکھی ہوئی چند چیزوں کو ایک ساتھ جوڑ دیا جائے۔

یہ باب تھوڑا سا خلاصہ ہے۔ چند مختصر اور قابل عمل اسباق
بہتر مالی فیصلے کرنے میں آپ کی مدد کر سکتے ہیں۔

سب سے پہلے، میں آپ کو دانتوں کے ڈاکٹر کی ملاقات کے بارے میں ایک کہانی سناتا ہوں جو بہت خراب ہو گئی تھی۔
یہ ہمیں کس چیز کے بارے میں مشورہ دینے کے خطرات کے بارے میں کچھ اہم سکھاتا ہے۔
.آپ کے پیسے کے ساتھ کرنا

▪

کلیرنس ہیوز 1931 میں دانتوں کے ڈاکٹر کے پاس گئے۔ اس کے منہ سے درد نکل رہا تھا۔
اس کے دانتوں کے ڈاکٹر نے درد کو کم کرنے کے لیے اسے خام اینستھیزیا کے تحت رکھا۔ جب کلیرنس
گھنٹوں بعد بیدار ہوئے اس کے 16 کم دانت تھے اور اس کے ٹانسلز نکال دیے گئے۔

اور پھر سب کچھ غلط ہو گیا۔ کلیرنس کا ایک ہفتہ بعد انتقال ہو گیا۔
.سرجری کی پیچیدگیاں

اس کی بیوی نے دانتوں کے ڈاکٹر پر مقدمہ دائر کیا، لیکن اس لیے نہیں کہ سرجری خراب ہو گئی۔ ہر کوئی
میں سرجری سے موت کا خطرہ تھا۔ 1931

اس نے کہا، کلیرنس نے پہلے کبھی بھی طریقہ کار سے اتفاق نہیں کیا، اور
اگر اس سے پوچھا جاتا تو نہیں ہوتا۔

یہ مقدمہ عدالتوں میں چلا، لیکن کہیں نہیں گیا۔ ڈاکٹر کے درمیان رضامندی۔
اور مریض 1931 میں سیاہ و سفید نہیں تھا۔ ایک عدالت نے اس خیال کا خلاصہ کیا۔
کہ ڈاکٹروں کو بہترین طبی فیصلے کرنے کی آزادی کی ضرورت ہوتی ہے: "بغیر
اس طرح ہم سائنس کی ترقی سے لطف اندوز نہیں ہو سکے۔

زیادہ تر تاریخ کے لئے طب کی اخلاقیات یہ تھی کہ ڈاکٹر کا کام تھا۔
مریض کو ٹھیک کریں، اور مریض نے ڈاکٹر کے علاج کے بارے میں کیا سوچا۔
منصوبے متعلقہ نہیں تھے۔ ڈاکٹر جے کاٹز نے اپنی کتاب میں فلسفے کے بارے میں لکھا ہے۔
:ڈاکٹر اور مریض کے درمیان خاموش دنیا

ڈاکٹروں نے محسوس کیا کہ اس مقصد کو پورا کرنے کے لیے ان پر فرض ہے۔
اپنے مریضوں کی جسمانی اور جذباتی ضروریات کو پورا کرنا اور ایسا کرنا
ان کے اپنے اختیارات، ان کے مریضوں کے ساتھ مشاورت کے بغیر
فیصلے جو کرنے کی ضرورت ہے۔ خیال ہے کہ مریض بھی ہو سکتے ہیں۔
اپنے ڈاکٹروں کے ساتھ فیصلوں کا بوجھ بانٹنے کا حقدار کبھی نہیں تھا۔
طب کی اخلاقیات کا حصہ۔

:یہ انا یا بددیانتی نہیں تھی۔ یہ دو نکات پر عقیدہ تھا

ہر مریض صحت یاب ہونا چاہتا ہے۔

ان کے علاج کا ایک آفاقی اور صحیح طریقہ ہے۔

اگر آپ یقین رکھتے ہیں تو علاج کے منصوبوں میں مریض کی رضامندی کی ضرورت نہیں سمجھ میں آتی ہے۔
.ان دو پوائنٹس میں

لیکن ایسا نہیں ہے کہ دوا کیسے کام کرتی ہے۔

پچھلے 50 سالوں میں میڈیکل اسکولوں نے پڑھائی کو ٹھیک طرح سے ہٹا دیا ہے۔
بیماری کا علاج اور مریضوں کے علاج کی طرف۔ اس کا مطلب تھا باہر بچھانے
علاج کے منصوبوں کے اختیارات، اور پھر مریض کو بہترین راستے کا فیصلہ کرنے دینا
.آگے

یہ رجحان جزوی طور پر مریضوں کے تحفظ کے قوانین کے ذریعے کارفرما تھا، جزوی طور پر کٹز کے ذریعے
ایک بااثر کتاب، جس میں یہ دلیل دی گئی کہ مریضوں کے خیالات بہت مختلف ہوتے ہیں۔
اس کے بارے میں کہ دوا میں اس کی کیا قیمت ہے، لہذا ان کے عقائد کو مدنظر رکھنا ہوگا۔
:غور. Katz نے لکھا

اپنے فن اور سائنس کی مشق میں یہ دعویٰ کرنا خطرناک بکواس ہے۔
معالجین اپنے نیک ارادوں، فیصلہ کرنے کی اپنی صلاحیتوں پر بھروسہ کر سکتے ہیں۔
کیا کرنا صحیح ہے... یہ اتنا آسان نہیں ہے۔ دوا ایک پیچیدہ ہے
پیشہ اور معالجین اور مریضوں کے درمیان تعاملات بھی ہیں۔
پیچیدہ

وہ آخری لائن اہم ہے۔ "طب ایک پیچیدہ پیشہ ہے اور
ڈاکٹروں اور مریضوں کے درمیان تعاملات بھی پیچیدہ ہیں۔

آپ جانتے ہیں کہ کون سا پیشہ ایک جیسا ہے؟ مالی مشورہ۔

میں آپ کو یہ نہیں بتا سکتا کہ آپ کے پیسوں کا کیا کرنا ہے، کیونکہ میں آپ کو نہیں جانتا۔
میں نہیں جانتا کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔ مجھے نہیں معلوم کہ آپ کب چاہتے ہیں۔ میں نہیں جانتا
.آپ اسے کیوں چاہتے ہیں

لہذا میں آپ کو یہ نہیں بتانے جا رہا ہوں کہ آپ کے پیسوں کا کیا کرنا ہے۔ میں نہیں چاہتا
آپ کے ساتھ ایسا سلوک کریں جیسے دانتوں کے ڈاکٹر نے کلیرنس ہیوز کا علاج کیا۔

لیکن ظاہر ہے کہ ڈاکٹر اور دندان ساز بیکار نہیں ہیں۔ ان کے پاس علم ہے۔
وہ مشکلات جانتے ہیں۔ وہ جانتے ہیں کہ کیا کام ہوتا ہے، چاہے مریض آجائے
ان کے لیے کس قسم کا علاج صحیح ہے اس بارے میں مختلف نتائج پر۔

مالیاتی مشیر وہی ہیں۔ پیسے میں آفاقی سچائیاں ہیں، چاہے
لوگ مختلف نتائج پر پہنچتے ہیں کہ وہ ان کو کیسے لاگو کرنا چاہتے ہیں۔
ان کے اپنے مالیات کی سچائیاں۔

اس انتباہ کے ساتھ، آئیے چند مختصر سفارشات پر نظر ڈالیں جو ہو سکتی ہیں۔
اپنے پیسوں سے بہتر فیصلے کرنے میں آپ کی مدد کریں۔

▪

جب چیزیں ٹھیک ہو رہی ہوں تو عاجزی تلاش کرنے کے لیے اپنے راستے سے ہٹ جائیں۔
جب وہ غلط ہو جائیں تو معافی/ ہمدردی۔ کیونکہ یہ کبھی بھی اچھا نہیں ہوتا
یا جتنا برا لگتا ہے۔ دنیا بڑی اور پیچیدہ ہے۔ قسمت اور خطرہ ہے۔
اصلی اور شناخت کرنا مشکل دونوں۔ اپنے آپ کو اور دونوں کا فیصلہ کرتے وقت ایسا کریں۔

دوسرے قسمت اور خطرے کی طاقت کا احترام کریں اور آپ کو بہتر ملے گا۔
ان چیزوں پر توجہ مرکوز کرنے کا موقع جو آپ واقعی کنٹرول کر سکتے ہیں۔ آپ کے پاس بھی ایک ہوگا۔
صحیح رول ماڈل تلاش کرنے کا بہتر موقع۔

کم انا، زیادہ دولت۔ پیسہ بچانا آپ کی انا اور انا کے درمیان فاصلہ ہے۔
آپ کی آمدنی اور دولت وہ ہے جو آپ کو نظر نہیں آتی۔ تو دولت کی طرف سے پیدا کیا جاتا ہے
زیادہ سامان رکھنے کے لیے آج آپ جو کچھ خرید سکتے ہیں اسے دبانا یا
مستقبل میں مزید اختیارات۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کتنا کماتے ہیں، آپ کریں گے۔
دولت کبھی نہیں بنائیں جب تک کہ آپ اس پر ڈھکن نہ ڈالیں کہ آپ کتنا مزہ کر سکتے ہیں۔
آپ کے پاس ابھی پیسے ہیں، آج۔

اپنے پیسوں کا اس طرح انتظام کریں جس سے آپ کو رات کو سونے میں مدد ملے۔ وہ ہے
یہ کہنے سے مختلف ہے کہ آپ کو سب سے زیادہ منافع حاصل کرنے کا مقصد بنانا چاہیے یا
اپنی آمدنی کا ایک مخصوص فیصد بچائیں۔ کچھ لوگ اچھی طرح سو نہیں پائیں گے۔
جب تک کہ وہ سب سے زیادہ منافع کما رہے ہوں؛ دوسروں کو صرف ایک اچھا ملے گا
اگر وہ قدامت پسندانہ طور پر سرمایہ کاری کر رہے ہیں تو آرام کریں۔ ہر ایک کو اپنا۔ لیکن
کی بنیاد، "کیا یہ رات کو سونے میں میری مدد کرتا ہے؟" بہترین یونیورسل ہے
تمام مالیاتی فیصلوں کے لیے گائیڈ پوسٹ۔

اگر آپ ایک سرمایہ کار کے طور پر بہتر کام کرنا چاہتے ہیں تو سب سے زیادہ طاقتور چیز
آپ اپنے وقت کے افق کو بڑھا سکتے ہیں۔ وقت سب سے طاقتور ہے۔
سرمایہ کاری میں زور. اس سے چھوٹی چیزیں بڑی ہوتی ہیں اور بڑی غلطیاں ختم ہو جاتی ہیں۔
دور یہ قسمت اور خطرے کو بے اثر نہیں کر سکتا، لیکن یہ نتائج کو قریب کرتا ہے۔
جس کے لوگ مستحق ہیں۔

بہت سی چیزوں کے غلط ہونے کے ساتھ ٹھیک ہو جائیں۔ آپ آدھے غلط ہو سکتے ہیں۔
وقت اور اب بھی ایک خوش قسمتی، کیونکہ چیزوں کی ایک چھوٹی سی اقلیت
نتائج کی اکثریت کے لئے اکاؤنٹ. اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کیا کر رہے ہیں۔
آپ کے پیسے کے ساتھ آپ کو بہت ساری چیزوں کے ساتھ آرام دہ اور پرسکون ہونا چاہئے
کام کرنا دنیا کا حال ایسا ہی ہے۔ لہذا آپ کو ہمیشہ پیمائش کرنی چاہئے۔
اس کے بجائے آپ نے اپنے پورے پورٹ فولیو کو دیکھ کر کیسے کیا ہے۔
انفرادی سرمایہ کاری. غریبوں کا ایک بڑا حصہ ہونا ٹھیک ہے۔
سرمایہ کاری اور کچھ بقایا۔ یہ عام طور پر بہترین معاملہ ہے۔
منظر نامے. یہ فیصلہ کرنا کہ آپ نے فرد پر توجہ مرکوز کرکے کیسے کیا ہے۔
سرمایہ کاری جیتنے والوں کو ان کی نسبت زیادہ شاندار دکھاتی ہے، اور
ہارنے والے اس سے زیادہ افسوسناک دکھائی دیتے ہیں جتنا کہ انہیں ہونا چاہئے۔

اپنے وقت پر کنٹرول حاصل کرنے کے لیے پیسے کا استعمال کریں، کیونکہ کنٹرول نہیں ہے۔
آپ کا وقت خوشی پر اتنا طاقتور اور عالمگیر ڈراگ ہے۔ دی
آپ جو چاہتے ہیں، جب آپ چاہتے ہیں، جس کے ساتھ آپ چاہتے ہیں، کرنے کی صلاحیت
جب تک آپ چاہتے ہیں، سب سے زیادہ ڈیویڈنڈ ادا کرتا ہے جو فنانس میں موجود ہے۔

اچھے اور کم چمکدار بنیں۔ کوئی بھی آپ کے مال سے متاثر نہیں ہے۔
جتنا تم ہو. آپ سوچ سکتے ہیں کہ آپ کو ایک فینسی کار یا اچھی گھڑی چاہیے۔
لیکن جو آپ چاہتے ہیں وہ ہے احترام اور تعریف۔ اور تم ہو
ان چیزوں کو مہربانی اور عاجزی سے حاصل کرنے کا زیادہ امکان ہے۔
ہارس پاور اور کروم.

محفوظ کریں۔ بس بچاؤ۔ آپ کو بچانے کے لیے کسی خاص وجہ کی ضرورت نہیں ہے۔ یہ بہت اچھا ہے
گاڑی، یا کم ادائیگی، یا طبی ایمرجنسی کے لیے بچت کریں۔ لیکن بچت
ان چیزوں کے لیے جن کی پیشن گوئی یا وضاحت کرنا ناممکن ہے بہترین میں سے ایک ہے۔
بچانے کی وجوہات۔ ہر ایک کی زندگی حیرتوں کا ایک مسلسل سلسلہ ہے۔
بچت جو خاص طور پر کسی بھی چیز کے لیے مختص نہیں کی گئی ہے ایک ہیج ہے۔
زندگی کی ناگزیر صلاحیت کے خلاف آپ کو جہنم میں حیرت زدہ کر دیں۔
بدترین ممکنہ لمحہ.

کامیابی کی قیمت کا تعین کریں اور اسے ادا کرنے کے لیے تیار رہیں۔ کیونکہ کچھ بھی نہیں۔
قابل قدر مفت ہے. اور یاد رکھیں کہ زیادہ تر مالی اخراجات نہیں ہوتے ہیں۔
نظر آنے والی قیمت کے ٹیگز۔ بے یقینی، شک اور افسوس عام اخراجات ہیں۔
فنانس کی دنیا. وہ اکثر ادائیگی کے قابل ہوتے ہیں۔ لیکن آپ کو دیکھنا ہوگا۔
(انہیں فیس کے طور پر ایک قیمت جس کے بدلے میں کوئی اچھی چیز حاصل کرنے کے لیے ادا کرنا ہے

جرمانے کے بجائے (ایسا جرمانہ جس سے آپ کو بچنا چاہئے)۔
غلطی کے لیے عبادت گاہ۔ میں کیا ہو سکتا ہے کے درمیان ایک فرق
مستقبل اور آپ کو اچھا کرنے کے لیے مستقبل میں کیا ہونے کی ضرورت ہے۔
جو آپ کو برداشت فراہم کرتا ہے، اور برداشت وہ چیز ہے جو آپ کو پیچیدہ بناتی ہے۔
،وقت کے ساتھ جادو۔ غلطی کا کمرہ اکثر قدامت پسند ہیج کی طرح لگتا ہے
لیکن اگر یہ آپ کو کھیل میں رکھتا ہے تو یہ کئی گنا زیادہ اپنے لیے ادائیگی کر سکتا ہے۔

مالیاتی فیصلوں کے انتہائی سرے سے گریز کریں۔ ہر ایک کے مقاصد اور
خواہشات وقت کے ساتھ ساتھ بدل جائیں گی، اور آپ کے ماضی کے فیصلے اتنے ہی شدید ہوں گے۔
جب آپ ترقی کرتے ہیں تو آپ ان پر پچھتا سکتے ہیں۔

آپ کو خطرہ پسند ہونا چاہئے کیونکہ یہ وقت کے ساتھ ادائیگی کرتا ہے۔ لیکن آپ کو ہونا چاہئے۔
تباہ کن خطرے کا پاگل کیونکہ یہ آپ کو مستقبل لینے سے روکتا ہے۔

خطرات جو وقت کے ساتھ ساتھ ادا ہوں گے۔

آپ جو کھیل کھیل رہے ہیں اس کی وضاحت کریں، اور یقینی بنائیں کہ آپ کے اعمال ایسے نہیں ہیں۔
ایک مختلف گیم کھیلنے والے لوگوں سے متاثر ہونا۔
گندگی کا احترام کریں۔ ہوشیار، باخبر اور معقول لوگ اختلاف کر سکتے ہیں۔
فنانس میں، کیونکہ لوگوں کے مختلف مقاصد اور خواہشات ہیں۔ وہاں
کوئی واحد صحیح جواب نہیں ہے۔ صرف جواب جو آپ کے لیے کام کرتا ہے۔

اب میں آپ کو بتاتا ہوں کہ میرے لئے کیا کام کرتا ہے۔

20.

Confessions

The psychology of my own money.

سینڈی گوٹس مین، ایک ارب پتی سرمایہ کار جس نے کنسلٹنگ گروپ کی بنیاد رکھی
فرسٹ مین ہٹن، کہا جاتا ہے کہ امیدواروں کا انٹرویو کرتے وقت ایک سوال پوچھیں۔
"اس کی سرمایہ کاری ٹیم کے لیے: "آپ کے پاس کیا ہے، اور کیوں؟

نہیں، "آپ کے خیال میں کون سے اسٹاک سستے ہیں؟" یا "معیشت کیا ہونے والی ہے۔
"کساد بازاری ہے؟

بس مجھے دکھاؤ کہ تم اپنے پیسوں سے کیا کرتے ہو۔

مجھے یہ سوال پسند ہے کیونکہ یہ اس بات پر روشنی ڈالتا ہے کہ اکثر ایک میل چوڑا فرق کیا ہو سکتا ہے۔
ان چیزوں کے درمیان جو معنی خیز ہے — جو لوگ آپ کو تجویز کرتے ہیں — اور
جو ان کو صحیح لگتا ہے - جو وہ اصل میں کرتے ہیں۔

▪

تمام امریکی میوچل فنڈ پورٹ فولیو مینیجرز میں سے نصف اپنے ایک فیصد کی سرمایہ کاری نہیں کرتے ہیں۔
مارننگ اسٹار کے مطابق، ان کے فنڈز میں اپنے پیسے۔ ایسا لگتا ہے۔
ظالمانہ، اور یقیناً اعدادوشمار کچھ منافقت کو بے نقاب کرتے ہیں۔

لیکن اس قسم کی چیزیں آپ کے خیال سے کہیں زیادہ عام ہیں۔ کین مرے، اے
یو ایس سی میں میڈیسن کے پروفیسر نے 2011 میں ایک مضمون لکھا جس کا عنوان تھا "ڈاکٹر کیسے
مرو" جس نے یہ ظاہر کیا کہ ڈاکٹر کس حد تک زندگی کے مختلف اختتام کا انتخاب کرتے ہیں۔
وہ اپنے مریضوں کے لیے تجویز کردہ کے مقابلے میں اپنے لیے علاج۔ [70]

ڈاکٹر] ہم میں سے باقی لوگوں کی طرح نہیں مرتے،" انہوں نے لکھا۔ "کیا غیر معمولی بات ہے]"
وہ یہ نہیں ہے کہ زیادہ تر امریکیوں کے مقابلے میں انہیں کتنا علاج ملتا ہے، لیکن
کتنا کم. وہ ہر وقت دوسروں کی موت کو روکنے میں صرف کرتے ہیں۔
جب خود موت کا سامنا کرنا پڑتا ہے تو کافی پر سکون ہوتے ہیں۔ وہ جانتے ہیں
بالکل وہی جو ہونے والا ہے، وہ انتخاب جانتے ہیں، اور وہ عام طور پر
کسی بھی قسم کی طبی دیکھ بھال تک رسائی حاصل ہے جو وہ چاہتے ہیں۔ لیکن وہ جاتے ہیں۔
آہستہ سے۔" ایک ڈاکٹر اپنے مریض کے کینسر پر کچن کا سنک پھینک سکتا ہے، لیکن
اپنے لیے فالج کی دیکھ بھال کا انتخاب کریں۔

اس میں فرق ہے کہ کوئی آپ کو کیا کرنے کا مشورہ دیتا ہے اور وہ کیا کرتے ہیں۔
اپنے لیے ہمیشہ بری چیز نہیں ہوتی۔ یہ صرف اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ جب
پیچیدہ اور جذباتی مسائل سے نمٹنا جو آپ اور آپ کو متاثر کرتے ہیں۔

خاندان، کوئی بھی صحیح جواب نہیں ہے. کوئی آفاقی سچائی نہیں ہے۔ وہاں ہے۔
صرف وہی جو آپ اور آپ کے خاندان کے لیے کام کرتا ہے، اپنے مطلوبہ خانوں کو چیک کرنا
اس طرح سے چیک کیا گیا ہے جس سے آپ کو آرام دہ اور رات کو اچھی طرح سے سوتا ہے۔

بنیادی اصول ہیں جن پر عمل کرنا ضروری ہے - یہ فنانس میں سچ ہے۔
اور طب میں — لیکن اہم مالی فیصلے اس میں نہیں کیے جاتے ہیں۔
اسپریڈشیٹ یا نصابی کتابوں میں۔ وہ کھانے کی میز پر بنائے جاتے ہیں۔ وہ اکثر
ریٹرن کو زیادہ سے زیادہ کرنے کے ارادے سے نہیں بنایا گیا ہے، بلکہ کم سے کم کرنا ہے۔
شریک حیات یا بچے کو مایوس کرنے کا موقع۔ اس قسم کی چیزیں ہیں۔
چارٹس یا فارمولوں میں خلاصہ کرنا مشکل ہے، اور وہ بڑے پیمانے پر مختلف ہوتے ہیں۔
شخص سے شخص. جو ایک شخص کے لیے کام کرتا ہے وہ دوسرے کے لیے کام نہیں کر سکتا۔

آپ کو تلاش کرنا ہوگا جو آپ کے لئے کام کرتا ہے۔ یہ ہے جو میرے لیے کام کرتا ہے۔

میرا خاندان بچت کے بارے میں کیسے سوچتا ہے۔

چارلی منگر نے ایک بار کہا تھا "میرا ارادہ امیر بننے کا نہیں تھا۔ میں صرف حاصل کرنا چاہتا تھا۔
."آزاد

ہم امیر کو ایک طرف چھوڑ سکتے ہیں، لیکن آزادی ہمیشہ میری ذاتی رہی ہے۔
مالی مقصد. سب سے زیادہ ریٹرن کا پیچھا کرنا یا زندہ رہنے کے لیے اپنے اثاثوں کا فائدہ اٹھانا
سب سے پرتعیش زندگی مجھے بہت کم دلچسپی ہے۔ دونوں کھیل کے لوگوں کی طرح نظر آتے ہیں۔
اپنے دوستوں کو متاثر کرنے کے لیے کرتے ہیں، اور دونوں کے خطرات پوشیدہ ہیں۔ میں زیادہ تر صرف کرنا چاہتا ہوں۔
اپنے خاندان کو جانتے ہوئے ہر روز جاگتا ہوں اور میں جو چاہیں کر سکتا ہوں۔
ہماری اپنی شرائط پر کریں۔ ہم ہر مالیاتی فیصلے کے ارد گرد گھومتے ہیں
.وہ مقصد

میرے والدین نے اپنے بالغ سال دو مراحل میں گزارے: گندگی غریب اور اعتدال پسند
اچھی طرح ختم. میرے والد 40 سال کے ہونے پر ڈاکٹر بنے اور پہلے ہی تین تھے۔
بچے. ڈاکٹر کی تنخواہ کمانے سے فرسودہ ذہنیت کو دور نہیں کیا گیا جو کہ ہے۔
میڈیکل اسکول میں تین بھوکے بچوں کی کفالت کرنے پر مجبور، اور میرا
والدین نے اپنے وسائل سے کم زندگی گزارنے کے ساتھ اچھے سال گزارے۔
بچت کی شرح. اس سے انہیں ایک حد تک آزادی ملی۔ میرے والد ایک تھے۔
ایمرجنسی روم ڈاکٹر، سب سے زیادہ تناؤ والے پیشوں میں سے ایک جو میں کر سکتا ہوں۔

تصور کریں اور ایک جس کے لیے سرکیڈین تال کی تکلیف دہ ٹوگلنگ کی ضرورت ہے۔
رات اور دن کی شفٹوں کے درمیان۔ دو دہائیوں کے بعد اس نے فیصلہ کیا۔
کافی ہے، تو وہ رک گیا۔ بس چھوڑو۔ اپنی زندگی کے اگلے مرحلے میں داخل ہو گئے۔

یہ میرے ساتھ پھنس گیا۔ ایک صبح اٹھنے اور کیا تبدیل کرنے کے قابل ہونا
آپ اپنی شرائط پر کر رہے ہیں، جب بھی آپ تیار ہوں، ایسا لگتا ہے۔
تمام مالی اہداف کی دادی۔ میرے نزدیک آزادی کا مطلب یہ نہیں ہے۔
آپ کام کرنا چھوڑ دیں گے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ لوگوں کے ساتھ صرف وہی کام کرتے ہیں جو آپ پسند کرتے ہیں۔
.جب تک آپ چاہتے ہیں اس وقت آپ کو پسند ہے

اور آزادی کے کسی درجے کو حاصل کرنے کے لیے کمانے پر انحصار نہیں کرتا
ڈاکٹر کی آمدنی یہ زیادہ تر آپ کی توقعات کو برقرار رکھنے کا معاملہ ہے۔
اور اپنے وسائل سے نیچے زندگی گزارنا۔ آزادی، کسی بھی آمدنی کی سطح پر، کارفرما ہے۔
آپ کی بچت کی شرح سے۔ اور آپ کی بچت کی شرح آمدنی کی ایک خاص سطح سے گزر چکی ہے۔
آپ کی طرز زندگی کی توقعات کو چلنے سے روکنے کی آپ کی صلاحیت سے کارفرما
دور

میں اور میری بیوی کالج میں ملے اور ہم سے کئی سال پہلے ایک دوسرے کے ساتھ چلے گئے۔
،شادی کرچکے. اسکول کے بعد ہم دونوں کے پاس داخلہ سطح کی تنخواہ کے ساتھ داخلہ سطح کی ملازمتیں تھیں
اور ایک اعتدال پسند طرز زندگی میں آباد ہوئے۔ تمام طرز زندگی ایک سپیکٹرم پر موجود ہے، اور
جو ایک شخص کے لئے مہذب ہے وہ دوسرے کو شاہی یا غربت کی طرح محسوس کر سکتا ہے۔ لیکن
،اپنی آمدنی پر ہمیں وہی ملا جو ہم نے ایک اچھا اپارٹمنٹ سمجھا، ایک اچھی کار
.مہذب کپڑے، مہذب کھانا. آرام دہ، لیکن فینسی کے قریب کچھ بھی نہیں

بڑھتی ہوئی آمدنی کے ایک دہائی سے زیادہ کے باوجود — میں خود مالیاتی ہوں، میری بیوی
صحت کی دیکھ بھال میں - تب سے ہم کم و بیش اسی طرز زندگی پر قائم ہیں۔ وہ ہے
ہماری بچت کی شرح کو مسلسل بلند کیا۔ تقریباً ہر ڈالر کا اضافہ

بچت میں جمع ہو گیا ہے — ہمارا "آزادی فنڈ۔" اب ہم رہتے ہیں۔
ہمارے ذرائع سے کافی نیچے، جو آپ کو ہماری آمدنی کے بارے میں بہت کم بتاتا ہے۔
طرز زندگی کو برقرار رکھنے کے ہمارے فیصلے کے بارے میں مزید جو ہم نے اپنے طرز زندگی میں قائم کیا۔
20s

اگر ہمارے گھریلو مالیاتی منصوبے کا کوئی حصہ ہے تو مجھے اس پر فخر ہے جو ہمیں ملا ہے۔
طرز زندگی کا مقصد چھوٹی عمر میں حرکت کرنا بند کرنا چاہتا ہے۔ ہماری بچت
شرح کافی زیادہ ہے، لیکن ہم شاذ و نادر ہی محسوس کرتے ہیں کہ ہم جابرانہ طور پر کم خرچ ہیں کیونکہ
مزید چیزوں کے لیے ہماری خواہشات زیادہ نہیں بڑھی ہیں۔ یہ ہماری بات نہیں ہے۔
خواہشات کا کوئی وجود نہیں ہے — ہمیں اچھی چیزیں پسند ہیں اور آرام سے رہتے ہیں۔ ہم
بس آگے بڑھنے کو روکنے کے لیے گول پوسٹ ملا۔

یہ سب کے لیے کام نہیں کرے گا، اور یہ صرف ہمارے لیے کام کرتا ہے کیونکہ ہم
دونوں اس سے یکساں طور پر متفق ہیں - ہم میں سے کوئی بھی دوسرے کے لیے سمجھوتہ نہیں کر رہے ہیں۔ زیادہ تر
جس چیز سے ہمیں خوشی ملتی ہے — چہل قدمی، پڑھنے، پوڈ کاسٹ — کے اخراجات
تھوڑا، تو ہم شاذ و نادر ہی محسوس کرتے ہیں جیسے ہم کھو رہے ہیں۔ غیر معمولی موقع پر جب میں
ہماری بچت کی شرح پر سوال کریں میں اس آزادی کے بارے میں سوچتا ہوں جو میرے والدین نے حاصل کی تھی۔
سال کی زیادہ بچتوں سے، اور میں جلدی سے واپس آتا ہوں۔ آزادی ہماری ہے۔
سب سے اوپر مقصد. طرز زندگی کو برقرار رکھنے کا ایک ثانوی فائدہ جو آپ کر سکتے ہیں۔
کے ساتھ رکھنے کی نفسیاتی ٹریڈمل سے گریز کر رہا ہے۔ afford
جونز آرام دہ اور پرسکون زندگی گزارنا جو آپ برداشت کر سکتے ہیں، بہت زیادہ کے بغیر
مزید کی خواہش، بہت زیادہ سماجی دباؤ کو دور کرتی ہے جو کہ بہت سے ہیں۔
جدید پہلی دنیا کے لوگ اپنے آپ کو تابع کرتے ہیں۔ نسیم طالب
وضاحت کی: "حقیقی کامیابی کسی کو ماڈیول کرنے کے لئے کچھ چوہوں کی دوڑ سے باہر نکلنا ہے۔
ذہنی سکون کے لیے سرگرمیاں۔" مجھے یہ پسند ہے.

ہم اب تک آزادی کیمپ کے لیے پرعزم ہیں کہ ہم نے کام کیا ہے۔
جو کاغذ پر بہت کم معنی رکھتا ہے۔ ہم بغیر رہن کے اپنے گھر کے مالک ہیں،
جو ہم نے اب تک کا سب سے برا مالی فیصلہ کیا ہے لیکن بہترین رقم ہے۔
فیصلہ جو ہم نے کبھی کیا ہے۔ رہن کی سود کی شرح مضحکہ خیز طور پر کم تھی جب
ہم نے اپنا گھر خریدا. کوئی بھی عقلی مشیر لینے کی سفارش کرے گا۔
سستے پیسے کا فائدہ اور زیادہ منافع میں اضافی بچت کی سرمایہ کاری
اثاثے، جیسے اسٹاک۔ لیکن ہمارا مقصد ٹھنڈا عقلی ہونا نہیں ہے۔ صرف
نفسیاتی طور پر معقول.

اپنے گھر کے مالک ہونے سے مجھے جو آزادانہ احساس ملتا ہے وہ حد سے زیادہ ہے۔
معلوم مالی فائدہ جو میں اپنے اثاثوں کو سستے کے ساتھ فائدہ اٹھانے سے حاصل کروں گا۔
رہن ماہانہ ادائیگی کو ختم کرنا زیادہ سے زیادہ کرنے سے بہتر محسوس ہوتا ہے۔
ہمارے اثاثوں کی طویل مدتی قیمت۔ یہ مجھے خود مختار محسوس کرتا ہے۔

میں اس فیصلے کا دفاع کرنے کی کوشش نہیں کرتا ان لوگوں سے جو اس کی خامیوں کی نشاندہی کرتے ہیں، یا ان میں
جو کبھی بھی ایسا نہیں کرے گا۔ کاغذ پر یہ بے دفاع ہے۔ لیکن یہ کام کرتا ہے۔
ہم ہمیں یہ پسند ہے۔ یہی بات اہم ہے۔ اچھے فیصلے ہمیشہ عقلی نہیں ہوتے۔
کسی وقت آپ کو خوش رہنے یا "صحیح" ہونے کے درمیان انتخاب کرنا ہوگا۔
ہم اپنے اثاثوں کا زیادہ فیصد زیادہ مالیاتی کے مقابلے نقد میں بھی رکھتے ہیں۔
مشیر تجویز کریں گے کہ ہمارے اثاثوں کا تقریباً 20% باہر ہو۔
ہمارے گھر کی قیمت یہ بھی کاغذ پر ناقابلِ دفاع کے قریب ہے، اور میں ہوں۔
دوسروں کو اس کی سفارش نہیں کرنا۔ یہ صرف وہی ہے جو ہمارے لئے کام کرتا ہے۔

ہم ایسا کرتے ہیں کیونکہ نقد آزادی کی آکسیجن ہے، اور مزید
اہم بات یہ ہے کہ ہم کبھی بھی اپنے اپنے اسٹاک کو فروخت کرنے پر مجبور نہیں ہونا چاہتے۔ ہم
ایک بہت بڑے اخراجات کا سامنا کرنے اور اسے ختم کرنے کی ضرورت کا امکان چاہتے ہیں۔
اس کا احاطہ کرنے کے لیے ذخیرہ جتنا ممکن ہو صفر کے قریب ہو۔ شاید ہمارے پاس صرف ایک ہے۔
دوسروں کے مقابلے میں کم خطرہ رواداری۔

-لیکن میں نے ذاتی مالیات کے بارے میں جو کچھ بھی سیکھا ہے وہ مجھے بتاتا ہے کہ ہر کوئی
بغیر کسی استثناء کے—آخر کار ایک بہت بڑے اخراجات کا سامنا کرنا پڑے گا جس کی انہیں توقع نہیں تھی۔
اور وہ ان اخراجات کے لیے خاص طور پر منصوبہ بندی نہیں کرتے کیونکہ انھوں نے ایسا نہیں کیا۔
ان کی توقع کریں. ہمارے مالی معاملات کی تفصیلات جاننے والے چند لوگ پوچھتے ہیں،
تم کس چیز کے لیے بچا رہے ہو؟ ایک گھر؟ ایک کشتی؟ ایک نئی گاڑی؟" نہیں، کوئی بھی نہیں۔"
وہ میں ایک ایسی دنیا کے لیے بچت کر رہا ہوں جہاں کریو بالز ہم سے زیادہ عام ہیں۔

توقع اخراجات کو پورا کرنے کے لیے اسٹاک بیچنے پر مجبور نہ ہونے کا مطلب بھی ہے۔
ہم ان اسٹاکس کو دینے کی مشکلات میں اضافہ کر رہے ہیں جو ہمارے پاس کمپاؤنڈ کے لیے ہیں۔
وقت کی سب سے طویل مدت. چارلی منگر نے اسے اچھی طرح سے بیان کیا: "پہلا اصول
"کمپاؤنڈنگ یہ ہے کہ کبھی بھی غیر ضروری طور پر اس میں خلل نہ ڈالیں۔

میرا خاندان سرمایہ کاری کے بارے میں کیسے سوچتا ہے۔

میں نے اپنے کیریئر کا آغاز بطور اسٹاک چنندہ کیا۔ اس وقت ہم صرف فرد کے مالک تھے۔
اسٹاک، زیادہ تر بڑی کمپنیاں جیسے برکشائر ہیتھ وے اور پراکٹر اینڈ
گیمبل، چھوٹے اسٹاک کے ساتھ ملا کر میں نے گہری قدر کی سرمایہ کاری پر غور کیا۔
اپنے 20 کی دہائی پر واپس جائیں اور کسی بھی موقع پر میں نے 25 جیسا کچھ رکھا
انفرادی اسٹاک.

مجھے نہیں معلوم کہ میں نے بطور اسٹاک چننے والا کیسے کیا۔ کیا میں نے بازار کو شکست دی؟ میں نہیں
یقینی طور پر کوشش کرنے والوں کی طرح، میں نے اچھا سکور نہیں رکھا۔ کسی بھی طرح، میں شفٹ ہو گیا ہوں۔
میرے خیالات اور اب ہمارا ہر اسٹاک کم لاگت والا انڈیکس فنڈ ہے۔

میرے پاس فعال طور پر اسٹاک لینے کے خلاف کچھ نہیں ہے، یا تو آپ خود یا
ایک فعال فنڈ مینیجر کو اپنی رقم دینے کے ذریعے۔ میرے خیال میں کچھ لوگ
مارکیٹ کی اوسط سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کر سکتا ہے — یہ بہت مشکل ہے، اور اس سے زیادہ مشکل ہے۔
زیادہ تر لوگ سوچتے ہیں.

اگر مجھے سرمایہ کاری کے بارے میں اپنے خیالات کا خلاصہ کرنا تھا، تو یہ ہے: ہر سرمایہ کار
ایسی حکمت عملی کا انتخاب کرنا چاہیے جس میں کامیابی کے ساتھ ملاقات کے سب سے زیادہ امکانات ہوں۔
ان کے مقاصد. اور میرے خیال میں زیادہ تر سرمایہ کاروں کے لیے، ڈالر کی لاگت اوسطاً کم ہے۔
لاگت انڈیکس فنڈ طویل مدتی کامیابی کی سب سے زیادہ مشکلات فراہم کرے گا۔

اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ انڈیکس کی سرمایہ کاری ہمیشہ کام کرے گی۔ اس کا مطلب یہ نہیں ہے۔
سب کے لئے. اور اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ فعال اسٹاک چننا ناکام ہو جائے گا۔ میں
عام طور پر، یہ صنعت ایک طرف یا دوسری طرف بہت زیادہ مضبوط ہو چکی ہے۔
خاص طور پر وہ لوگ جو فعال سرمایہ کاری کے سخت خلاف ہیں۔

مارکیٹ کو مارنا مشکل ہونا چاہئے؛ کامیابی کے امکانات کم ہونے چاہئیں۔ اگر
وہ نہیں تھے، ہر کوئی یہ کرے گا، اور اگر سب نے یہ کیا تو کوئی نہیں ہوگا۔
موقع لہذا کسی کو حیران نہیں ہونا چاہئے کہ کوشش کرنے والوں کی اکثریت
ایسا کرنے میں ناکام مارکیٹ کو شکست دینے کے لئے. (اعداد و شمار 85% لاج کیپ ایکٹو دکھاتے ہیں۔
کو شکست نہیں دی۔) [1] [7] S&P 500 مینیجرز نے 2019 کو ختم ہونے والی دہائی کے دوران

میں ایسے لوگوں کو جانتا ہوں جو سوچتے ہیں کہ مارکیٹ کو شکست دینے کی کوشش کرنا پاگل پن ہے لیکن حوصلہ افزائی کرنا
ان کے بچے ستاروں تک پہنچنے اور پیشہ ور کھلاڑی بننے کی کوشش کریں۔ کو
ہر ایک اپنے اپنے. زندگی مشکلات کو کھیلنے کے بارے میں ہے، اور ہم سب مشکلات کے بارے میں سوچتے ہیں۔
تھوڑا مختلف.

برسوں کے دوران میں اس خیال کے ارد گرد آیا کہ ہمارے پاس بہت زیادہ موقع ملے گا۔
اگر ہم مسلسل پیسہ لگاتے ہیں تو اپنے خاندان کے تمام مالی اہداف کو پورا کرنا
کئی دہائیوں تک کم لاگت والے انڈیکس فنڈ میں، پیسے کو اکیلا چھوڑ کر
مرکب اس نظریے کا ایک بڑا حصہ ہمارے فضول خرچی کے طرز زندگی سے آتا ہے۔ اگر
آپ اضافی خطرہ مول لیے بغیر اپنے تمام اہداف کو پورا کر سکتے ہیں۔
مارکیٹ کو پیچھے چھوڑنے کی کوشش سے آتا ہے، پھر ایون کا کیا فائدہ
کوشش کر رہے ہیں؟ میں دنیا کا سب سے بڑا سرمایہ کار نہ بننے کا متحمل ہو سکتا ہوں، لیکن میں ایسا نہیں کر سکتا
ایک برا ہونے کے متحمل. جب میں اس کے بارے میں اس طرح سوچتا ہوں تو، خریدنے کا انتخاب
انڈیکس اور ہولڈ ون ہمارے لیے کوئی عقلمندی نہیں ہے۔ میں جانتا ہوں کہ سب اس سے متفق نہیں ہوں گے۔
اس منطق کے ساتھ، خاص طور پر میرے دوست جن کا کام مارکیٹ کو شکست دینا ہے۔ میں
وہ جو کرتے ہیں اس کا احترام کریں۔ لیکن یہ وہی ہے جو ہمارے لئے کام کرتا ہے۔

ہم ہر پے چیک سے رقم ان انڈیکس فنڈز میں لگاتے ہیں۔
امریکی اور بین الاقوامی اسٹاک کا مجموعہ۔ کوئی مقررہ مقصد نہیں ہے - یہ صرف ہے۔
ہمارے خرچ کرنے کے بعد جو کچھ بچا ہے۔ ہم میں زیادہ سے زیادہ ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس
وہی فنڈز، اور ہمارے بچوں کے 529 کالج سیونگ پلانز میں حصہ ڈالیں۔

اور یہ اس کے بارے میں ہے. مؤثر طریقے سے ہماری تمام مالیت ایک گھر، ایک چیکنگ ہے۔
اکاؤنٹ، اور کچھ وینگارڈ انڈیکس فنڈز۔

یہ ہمارے لیے اس سے زیادہ پیچیدہ ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ مجھے یہ سادہ پسند ہے۔ ایک
میرے گہرائی سے منعقد سرمایہ کاری کے عقائد میں سے ہے کہ ان کے درمیان بہت کم تعلق ہے
سرمایہ کاری کی کوشش اور سرمایہ کاری کے نتائج۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ دنیا ہے۔
ٹیل کے ذریعہ کارفرما - کچھ متغیرات زیادہ تر واپسیوں کے لئے اکاؤنٹ ہیں۔ نہیں
اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ سرمایہ کاری کرنے کی کتنی ہی کوشش کرتے ہیں اگر آپ ان دونوں کو یاد کرتے ہیں تو آپ اچھا نہیں کریں گے۔
یا تین چیزیں جو آپ کی حکمت عملی میں سوئی کو حرکت دیتی ہیں۔ الٹا سچ ہے۔
سادہ سرمایہ کاری کی حکمت عملی اس وقت تک بہت اچھا کام کر سکتی ہے جب تک کہ وہ چند لوگوں کو حاصل کر لیں۔
وہ چیزیں جو اس حکمت عملی کی کامیابی کے لیے اہم ہیں۔ میری سرمایہ کاری کی حکمت عملی
صحیح شعبے کو منتخب کرنے، یا اگلی کساد بازاری کے وقت پر انحصار نہیں کرتا ہے۔ یہ
ایک اعلی بچت کی شرح، صبر، اور امید پر انحصار کرتا ہے کہ عالمی
معیشت اگلی کئی دہائیوں میں قدر پیدا کرے گی۔ میں عملی طور پر خرچ کرتا ہوں۔
میری تمام سرمایہ کاری کی کوشش ان تین چیزوں کے بارے میں سوچ رہی ہے - خاص طور پر
پہلے دو، جسے میں کنٹرول کر سکتا ہوں۔

میں نے ماضی میں اپنی سرمایہ کاری کی حکمت عملی تبدیل کی ہے۔ تو یقینا ایک ہے
موقع ہے کہ میں اسے مستقبل میں تبدیل کروں گا۔

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ ہم کس طرح بچت کرتے ہیں یا سرمایہ کاری کرتے ہیں مجھے یقین ہے کہ ہمارا مقصد ہمیشہ رہے گا۔
آزادی، اور ہم ہمیشہ وہ کریں گے جو اچھی طرح سے سونے کے لیے زیادہ سے زیادہ ہو۔
رات.

ہمارے خیال میں یہ حتمی مقصد ہے۔ پیسے کی نفسیات کی مہارت.

لیکن ہر ایک کو اپنی اپنی۔ کوئی بھی پاگل نہیں ہے۔

POSTSCRIPT:
A Brief History of Why the U.S. Consumer Thinks the Way They Do

جدید صارف کی نفسیات کو سمجھنے کے لئے اور جہاں کو سمجھنے کے لئے
ہوسکتا ہے کہ وہ آگے جارہے ہوں، آپ کو یہ جاننا ہوگا کہ وہ یہاں کیسے پہنچے۔

ہم سب یہاں کیسے پہنچے۔

اگر آپ 1945 میں سو گئے اور 2020 میں جاگ گئے تو آپ کو نہیں پہچانیں گے

.آپ کے ارد گرد دنیا
اس عرصے میں جتنی اقتصادی ترقی ہوئی ہے۔
عملی طور پر بے مثال. اگر آپ نے نیویارک اور سان میں دولت کی سطح کو دیکھا
،فرانسسکو، آپ حیران رہ جائیں گے۔ اگر آپ اس کا موازنہ ڈیٹرائٹ کی غربت سے کریں
آپ حیران رہ جائیں گے۔ اگر آپ نے گھروں کی قیمت، کالج ٹیوشن، اور صحت کو دیکھا
دیکھ بھال کریں، آپ حیران رہ جائیں گے۔ اگر آپ نے دیکھا کہ اوسطا امریکی کس طرح سوچتے ہیں۔
عام طور پر بچت اور اخراجات، آپ حیران رہ جائیں گے۔ اور اگر سوچنے کی کوشش کی۔

یہ سب کیسے ہوا اس کی معقول داستان کے بارے میں، میرا اندازہ ہے کہ آپ مکمل طور پر ہوں گے۔
غلط. کیونکہ یہ بدیہی نہیں ہے، اور یہ قابل قیاس نہیں تھا۔

دوسری جنگ عظیم کے خاتمے کے بعد سے امریکہ میں جو کچھ ہوا وہ اس کی کہانی ہے۔
امریکی صارف۔ یہ ایک ایسی کہانی ہے جو یہ بتانے میں مدد کرتی ہے کہ لوگ اس کے بارے میں کیوں سوچتے ہیں۔
.پیسہ جس طرح وہ آج کرتے ہیں

مختصر کہانی یہ ہے: چیزیں بہت غیر یقینی تھیں، پھر وہ بہت تھیں۔
اچھا، پھر بہت برا، پھر واقعی اچھا، پھر واقعی برا، اور اب ہم یہاں ہیں۔
ہیں اور میرے خیال میں ایک داستان ہے جو ان تمام واقعات کو آپس میں جوڑتی ہے۔ نہیں
ایک تفصیلی اکاؤنٹ. لیکن ایک کہانی کہ چیزیں کیسے ایک ساتھ فٹ بیٹھتی ہیں۔

چونکہ یہ بڑے واقعات کو آپس میں جوڑنے کی کوشش ہے، اس لیے یہ بہت سے واقعات کو چھوڑ دیتا ہے۔
اس دوران کیا ہوا اس کی تفصیلات۔ میں کسی سے متفق ہونے کا امکان رکھتا ہوں۔
کون نشاندہی کرتا ہے کہ میں نے کیا کھویا ہے۔ یہاں مقصد ہر ڈرامے کو بیان کرنا نہیں ہے۔
یہ دیکھنا ہے کہ ایک کھیل نے اگلے کو کیسے متاثر کیا۔

یہ ہے کہ جدید صارف یہاں کیسے آیا۔

▪

1. اگست، 1945۔ دوسری جنگ عظیم ختم۔

جاپان کا ہتھیار ڈالنا "امریکی تاریخ کا سب سے خوشی کا دن" تھا۔
یارک ٹائمز نے لکھا۔

"لیکن ایک کہاوت ہے، "تاریخ ایک کے بعد ایک چیز ہے۔

جنگ کے خاتمے کی خوشی اس سوال کے ساتھ جلدی سے مل گئی، "کیا؟
"اب ہوتا ہے؟

سولہ ملین امریکیوں - آبادی کا 11% - نے جنگ میں خدمات انجام دیں۔
آخر میں تقریباً آٹھ ملین بیرون ملک مقیم تھے۔ ان کی اوسط عمر 23 سال تھی۔
مہینوں کے اندر ان میں سے 1.5 ملین کے علاوہ سبھی گھر اور باہر ہو جائیں گے۔ 18
وردی

اور پھر کیا؟

وہ آگے کیا کرنے جا رہے تھے؟

وہ کہاں کام کرنے جا رہے تھے؟

وہ کہاں رہنے والے تھے؟

یہ دو وجوہات کی بنا پر اس دن کے سب سے اہم سوالات تھے۔ ایک،
کوئی بھی جواب نہیں جانتا تھا. دو، اگر ان کا فوری جواب نہیں دیا جا سکا،
بہت سے ماہرین اقتصادیات کی نظر میں غالباً منظر نامہ یہ تھا۔
معیشت واپس گریٹ ڈپریشن کی گہرائیوں میں چلی جائے گی۔

جنگ کے دوران تین افواج تیار ہوئیں:

تقریباً تمام پیداواری صلاحیت کے طور پر مکانات کی تعمیر کا میدان رک گیا ہے۔
جنگی سامان کی تعمیر میں منتقل کر دیا گیا تھا۔ ماہانہ 12,000 سے کم گھر
میں تعمیر کیا گیا تھا، جو ہر امریکی شہر میں ایک سے کم نئے گھر کے برابر ہے۔ 1943
واپس آنے والے فوجیوں کو رہائش کی شدید کمی کا سامنا کرنا پڑا۔

جنگ کے دوران پیدا ہونے والی مخصوص ملازمتیں — بحری جہاز، ٹینک اور ہوائی جہاز بنانا
اس کے بعد بہت اچانک ضروری نہیں تھے، تیز رفتاری سے رکنے اور
نجی کاروبار میں شاذ و نادر ہی دیکھا جاتا ہے۔ یہ واضح نہیں تھا کہ فوجی کہاں ہیں۔
.کام کر سکتا ہے

جنگ کے دوران اور اس کے فوراً بعد شادی کی شرح میں اضافہ ہوا۔ فوجیوں
اپنی ماں کے تہہ خانے میں واپس نہیں جانا چاہتے تھے۔ وہ شروع کرنا چاہتے تھے۔
خاندان، اپنے گھر میں، ایک اچھی نوکری کے ساتھ، فوراً۔

اس نے پالیسی سازوں کو تشویش میں مبتلا کر دیا، خاص طور پر چونکہ گریٹ ڈپریشن ابھی بھی تھا۔
حالیہ یادداشت، جو صرف پانچ سال پہلے ختم ہو چکی تھی۔

میں اقتصادی مشیروں کی کونسل نے صدر کو ایک رپورٹ پیش کی۔ 1946
ٹرومین کی وارننگ "اگلے ایک سے چار میں کچھ وقت میں ایک مکمل ڈپریشن
."سال

:انہوں نے 1947 کے ایک علیحدہ میمو میں ٹرومین سے ملاقات کا خلاصہ کرتے ہوئے لکھا

ہم کسی طرح کی کساد بازاری کے دور میں ہوسکتے ہیں جہاں ہمیں ہونا چاہئے۔
ہماری زمین کے بارے میں بہت یقین ہے کہ آیا کساد بازاری کی قوتیں خطرے میں ہوسکتی ہیں۔
ہاتھ سے نکل جانے کا ... ایک کافی امکان ہے جو نہیں ہونا چاہیے۔
نظر انداز کیا کہ مزید کمی سے نیچے کی طرف بڑھنے کا خطرہ بڑھ سکتا ہے۔
.ڈپریشن کے حالات میں سرپل

یہ خدشہ اس حقیقت سے بڑھ گیا کہ برآمدات فوری طور پر نہیں ہو سکتیں۔
دو بڑی معیشتوں یعنی یورپ اور جاپان کے طور پر ترقی کے لیے انحصار کیا۔
انسانی بحرانوں سے نمٹنے کے لئے کھنڈرات میں بیٹھ گئے۔ اور خود امریکہ تھا۔ -
پہلے سے کہیں زیادہ قرضوں میں دبے ہوئے، براہ راست حکومتی محرک کو محدود کرتے ہوئے۔

تو ہم نے اس کے بارے میں کچھ کیا۔

2. کم شرح سود اور امریکی کی جان بوجھ کر پیدائش صارف

جنگ کے بعد معیشت کو رواں دواں رکھنے کے لیے ہم نے پہلا کام کیا تھا۔
سود کی شرح کم ہے. یہ کوئی آسان فیصلہ نہیں تھا، کیونکہ جب فوجی آتے تھے۔
گھر میں کپڑوں سے لے کر گاڑیوں تک ہر چیز کی کمی ہے جو اسے عارضی طور پر بھیجی جاتی ہے۔
مہنگائی دو ہندسوں میں

The فیڈرل ریزرو 1951 سے پہلے سیاسی طور پر آزاد نہیں تھا۔ [7] [2]
صدر اور فیڈ پالیسی کو مربوط کر سکتے ہیں۔ 1942 میں فیڈ نے اس کا اعلان کیا۔
جنگ کی مالی اعانت میں مدد کے لیے قلیل مدتی شرح کو 0.38% پر رکھے گا۔ نرخ نہیں تھے۔

اگلے سات سالوں کے لیے ایک سنگل بیس پوائنٹ کم کریں۔ تین ماہ کا خزانہ
کی دہائی کے وسط تک پیداوار 2 فیصد سے نیچے رہی۔ 1950

شرحیں کم رکھنے کی واضح وجہ فنانسنگ کی لاگت کو برقرار رکھنا تھا۔
ٹریلین ڈالر کے برابر جو ہم نے جنگ پر کم خرچ کیا۔ 6

کے لیے کچھ اور بھی کیا۔ اس نے بنایا GIs لیکن کم شرحوں نے واپس آنے والے تمام
گھر، کاریں، گیجٹ، اور کھلونے واقعی سستے خریدنے کے لیے قرض لینا۔

جو کہ ایک پاگل پالیسی ساز کے نقطہ نظر سے بہت اچھا تھا۔ کھپت
دوسری جنگ عظیم کے بعد کے سالوں میں ایک واضح معاشی حکمت عملی بن گئی۔

جنگ کو فنڈ دینے کے لیے کفایت شعاری اور بچت کی حوصلہ افزائی کا دور تیزی سے بدل گیا۔
فعال طور پر اخراجات کو فروغ دینے کا دور۔ پرنسٹن کے مورخ شیلڈن گارون
:لکھتے ہیں

کے بعد، امریکہ پھر بچت کے فروغ کے نمونوں سے ہٹ گیا۔ 1945
یورپ اور مشرقی ایشیا ... سیاست دان، تاجر اور مزدور رہنما سبھی
امریکیوں کو اقتصادی ترقی کو فروغ دینے کے لیے خرچ کرنے کی ترغیب دی۔ [7] [3]

دو چیزوں نے اس دھکے کو ہوا دی۔

ایک جی آئی بل تھا، جس نے رہن کے بے مثال مواقع پیش کیے تھے۔
سولہ ملین سابق فوجی اکثر بغیر پیسے کے گھر خرید سکتے ہیں، نہیں۔
پہلے سال میں سود، اور مقررہ شرحیں اتنی کم ہیں کہ ماہانہ رہن
ادائیگی کرائے سے کم ہو سکتی ہے۔

دوسرا صارفین کے کریڈٹ کا ایک دھماکہ تھا، جو ڈھیل کے ذریعے فعال ہوا۔
ڈپریشن دور کے ضوابط۔ پہلا کریڈٹ کارڈ 1950 میں متعارف کرایا گیا تھا۔
سٹور کریڈٹ، قسط کا کریڈٹ، ذاتی قرض، تنخواہ کے قرضے—سب کچھ
اتار لیا. اور کریڈٹ کارڈز سمیت تمام قرضوں پر سود ٹیکس میں کٹوتی کے قابل تھا۔
.وقت پہ

:اس کا ذائقہ مزیدار تھا۔ تو ہم نے اسے بہت کھایا۔ ایک سادہ ٹیبل میں ایک سادہ کہانی

Year	Total US Household Debt
1945	$29.4 billion
1955	$125.7 billion
1965	$331.2 billion

کی دہائی میں گھریلو قرضوں میں 1.5 گنا زیادہ تیزی سے اضافہ ہوا۔ 1950
کی دہائی کے قرضوں میں اضافہ۔ 2000

3. کریڈٹ بوم اور 1930 کی دہائی کے چھپے ہوئے سامان کے لیے پنٹ اپ ڈیمانڈ
پیداواری تیزی نے معاشی عروج کو جنم دیا۔

کی دہائی امریکی تاریخ کی مشکل ترین معاشی دہائی تھی۔ لیکن وہاں 1930
ایک چاندی کا استر تھا جس کو نوٹس کرنے میں دو دہائیاں لگیں: ضرورت کے مطابق، عظیم
.ڈپریشن نے وسائل، پیداوری، اور جدت کو سپر چارج کیا تھا

،ہم نے 30 کی دہائی میں پیداواری تیزی پر اتنی توجہ نہیں دی
کیونکہ سب کی توجہ اس بات پر تھی کہ معیشت کتنی خراب تھی۔ ہم نے ادائیگی نہیں کی۔
کی دہائی میں اس پر توجہ دی گئی، کیونکہ سب کی توجہ جنگ پر مرکوز تھی۔ 40

پھر 1950 کی دہائی آئی اور ہمیں اچانک احساس ہوا، "واہ، ہمارے پاس ہے۔
کچھ حیرت انگیز نئی ایجادات. اور ہم انہیں بنانے میں واقعی اچھے ہیں۔

آلات، کاریں، فون، ایئر کنڈیشنگ، بجلی۔

،جنگ کے دوران گھریلو سامان خریدنا تقریباً ناممکن تھا
-کیونکہ فیکٹریاں بندوقیں اور بحری جہاز بنانے میں تبدیل ہوگئیں۔ جس نے پینٹ پیدا کیا
سے سامان کی مانگ میں اضافہ۔ شادی شدہ، حاصل کرنے کے لیے بے تاب GIs جنگ ختم ہونے کے بعد
زندگی کے ساتھ، اور نئے سستے صارف کریڈٹ کے ساتھ حوصلہ افزائی کرتے ہوئے، وہ ایک پر چلے گئے۔
اتسو مناینگی خریدنا ملک نے کبھی نہیں دیکھا ہوگا۔

میں لکھتے ہیں The Big Change فریڈرک لیوس ایلن اپنی کتاب:

جنگ کے بعد کے ان سالوں کے دوران کسان نے ایک نیا ٹریکٹر خریدا، مکئی چننے والا، ایک
،الیکٹرک دودھ دینے والی مشین؛ درحقیقت وہ اور اس کے پڑوسی، ان کے درمیان
ان کے مشترکہ استعمال کے لیے فارم مشینری کی ایک زبردست صف کو جمع کیا۔ دی
کسان کی بیوی کو چمکتا سفید الیکٹرک فریج مل گیا جو اس کے پاس ہمیشہ تھا۔
،عظیم کساد بازاری کے دوران جس کی خواہش تھی اور کبھی برداشت کرنے کے قابل نہیں تھی
اور ایک تازہ ترین واشنگ مشین، اور ایک ڈیپ فریز یونٹ۔ مضافاتی
خاندان نے ایک ڈش واشنگ مشین لگائی اور پاور لان موور میں سرمایہ کاری کی۔
شہر کا خاندان ایک لانڈرومیٹ کے گاہک بن گیا اور ایک ٹیلی ویژن حاصل کیا۔
رہنے کے کمرے کے لئے مقرر. شوہر کا دفتر ایئرکنڈیشنڈ تھا۔ اور اسی طرح
لامتناہی طور پر

یہ بتانا مشکل ہے کہ یہ اضافہ کتنا بڑا تھا۔

تجارتی کار اور ٹرک کی تیاری 1942 سے عملی طور پر بند ہوگئی
۔ پھر 1945 سے 1949 تک 21 ملین کاریں فروخت ہوئیں۔ مزید 37 ملین1945
.کی طرف سے فروخت کیا گیا تھا 1955

سے 1945 تک صرف 20 لاکھ گھر بنائے گئے۔ پھر سات 1940
ملین 1945 سے 1950 تک تعمیر کیے گئے۔
1955.

چیزوں کے لیے پنٹ اپ ڈیمانڈ، اور چیزیں بنانے کی ہماری نئی قابلیت، پیدا ہوئی۔
کو کام پر واپس لاتی ہیں۔ اور وہ اچھی نوکریاں بھی تھیں۔ GI وہ ملازمتیں جو واپس آنے والے
اسے کنزیومر کریڈٹ، اور امریکہ کی خرچ کرنے کی صلاحیت کے ساتھ ملا دیں۔
پھٹا

فیڈرل ریزرو نے 1951 میں صدر ٹرومین کو لکھا: "1950 تک، کل
،صارفین کے اخراجات، رہائشی تعمیرات کے ساتھ
کے بارے میں 203 ارب ڈالر، یا 40 فیصد کے پڑوس میں اوپر
کی سطح۔ [74] 1944

کے بعد کیا کرنے جا رہے ہیں۔ GIs اس سوال کا جواب، "یہ تمام
جنگ؟" اب واضح تھا. وہ کمائی ہوئی رقم سے سامان خریدنے جا رہے تھے۔
اپنی ملازمتوں سے نئی چیزیں بنانے میں، خریدنے کے لیے سستے ادھار کی رقم سے مدد ملتی ہے۔

.اس سے بھی زیادہ چیزیں

4. حاصلات پہلے سے کہیں زیادہ مساوی طور پر بانٹ دی جاتی ہیں۔

1950 کی دہائی میں معاشیات کی واضح خصوصیت یہ ہے کہ ملک کو ملا
غریب کو غریب بنا کر امیر۔

1940 سے 1948 تک اوسط اجرت دوگنی ہو گئی، پھر 1963 تک دوبارہ دوگنی ہو گئی۔

اور وہ فوائد ان لوگوں پر مرکوز تھے جو دہائیوں سے پیچھے رہ گئے تھے۔
پہلے امیر اور غریب کے درمیان فاصلہ ایک غیر معمولی حد تک کم ہو گیا۔
رقم

:لیوس ایلن نے 1955 میں لکھا

معاشی دوڑ میں خوبیوں کی بہت بڑی برتری رہی ہے۔
.کافی حد تک کم

یہ صنعتی کارکن ہیں جنہوں نے ایک گروپ کے طور پر بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کیا ہے۔
،اسٹیل ورکر کا خاندان جو پہلے $2,500 پر گزارہ کرتا تھا اور اب $4,500 مل رہا ہے
یا انتہائی ہنر مند مشین ٹول آپریٹر کے خاندان کے پاس ہوتا تھا۔
اور اب سالانہ $5,500 یا اس سے زیادہ خرچ کر سکتے ہیں۔ $3,000

جہاں تک سب سے اوپر ایک فیصد کا تعلق ہے، وہ واقعی اچھے کام کرنے والے اور امیر ہیں، جنہیں ہم
بہت موٹے طور پر واقعی $16,000 اور اس سے زیادہ کے گروپ کے طور پر درجہ بندی کر سکتے ہیں، ان کے
ٹیکسوں کے بعد کل قومی آمدنی کا حصہ 1945 سے کم ہو گیا تھا۔
فیصد سے 7 فیصد۔ 13

-یہ قلیل مدتی رجحان نہیں تھا۔ اجرت کے نچلے 20% کے لیے حقیقی آمدنی
کمانے والوں میں 1950 سے 1980 کے درمیان تقریباً یکساں طور پر سب سے اوپر 5 فیصد اضافہ ہوا۔

مساوات اجرت سے آگے بڑھ گئی۔

خواتین نے ریکارڈ تعداد میں گھر سے باہر کام کیا۔ ان کی لیبر فورس
شرکت کی شرح جنگ کے بعد 31% سے 1955 تک 37% اور 40% ہو گئی۔
تک 1965

اقلیتوں کو بھی فائدہ ہوا۔ 1945 کے افتتاح کے بعد ایلینور روزویلٹ نے لکھا
:ایک افریقی امریکی رپورٹر کے بارے میں جس نے اسے بتایا

کیا تمہیں احساس ہے کہ بارہ سال کیا کیا؟ اگر 1933 کے استقبالیہ میں اے
رنگ برنگے لوگوں کی تعداد لائن سے نیچے جا کر سب کے ساتھ گھل مل گئی تھی۔
ورنہ جس طرح انہوں نے آج کیا، ملک کے ہر اخبار میں ہوتا
اس کی اطلاع دی. ہم اسے خبر بھی نہیں سمجھتے اور ہم میں سے کوئی بھی اس کا ذکر نہیں کرے گا۔

خواتین اور اقلیتوں کے حقوق آج بھی اس کا ایک حصہ تھے۔ لیکن
اور 50 کی دہائی کے آخر میں مساوات کی طرف پیش رفت غیر معمولی تھی۔ 40

کلاسوں سے باہر ہونے کا مطلب طرز زندگی کو برابر کرنا تھا۔ عام لوگ
چلایا۔ ٹی وی اور ریڈیو نے برابری کی۔ Cadillacs نکال دیا۔ امیر لوگوں نے Chevys

تفریح اور ثقافت سے لوگوں نے قطع نظر طبقے سے لطف اندوز کیا۔ میل آرڈر
کیٹلاگ لوگوں کے پہننے والے کپڑوں اور ان کے خریدے ہوئے سامان کے برابر تھے۔
:قطع نظر اس کے کہ وہ کہاں رہتے تھے۔ ہارپر میگزین نے 1957 میں نوٹ کیا

امیر آدمی اسی طرح کا سگریٹ پیتا ہے جس طرح غریب آدمی شیو کرتا ہے۔
،ایک ہی قسم کے استرا کے ساتھ، اسی قسم کا ٹیلی فون، ویکیوم کلینر استعمال کرتا ہے
ریڈیو، اور ٹی وی سیٹ، اس میں اسی طرح کی روشنی اور حرارتی آلات ہیں۔
گھر، اور اسی طرح غیر معینہ مدت تک. اس کے آٹوموبائل اور کے درمیان فرق
غریب آدمی معمولی ہے. بنیادی طور پر ان کے پاس اسی طرح کے انجن ہوتے ہیں۔
متعلقہ اشیاء صدی کے ابتدائی سالوں میں ایک درجہ بندی تھی۔
آٹوموبائل

پال گراہم نے 2016 میں اس کے بارے میں لکھا تھا کہ وہاں کیا کچھ آسان ہے۔
:تین ٹی وی اسٹیشن ہونے نے ثقافت کو برابر کرنے کے لیے کیا

اب اس کا تصور کرنا مشکل ہے، لیکن ہر رات دسیوں لاکھوں خاندان
اپنے ٹی وی سیٹ کے سامنے ایک ساتھ بیٹھ کر ایک ہی شو دیکھ رہے ہوں گے۔
اسی وقت، ان کے اگلے دروازے کے پڑوسیوں کے طور پر. کے ساتھ اب کیا ہوتا ہے
سپر باؤل ہر رات ہوا کرتا تھا۔ ہم لفظی طور پر مطابقت پذیر تھے۔ [75]

یہ اہم تھا۔ لوگ اپنے ساتھیوں کے مقابلے میں اپنی بھلائی کی پیمائش کرتے ہیں۔ اور
کے زیادہ تر عرصے میں، لوگوں کے پاس بہت کچھ تھا جو ساتھیوں کی طرح نظر آتا تھا۔ 1980-1945
اپنے آپ کو موازنہ کرنے کے لئے. بہت سے لوگ—زیادہ تر لوگ—زندگی گزار رہے تھے۔
اپنے آس پاس والوں کے برابر یا کم از کم قابل فہم۔ خیال ہے کہ
لوگوں کی زندگیوں کو برابر کرنا ان کی آمدنی کا ایک اہم نکتہ ہے۔
اس کہانی پر ہم واپس آئیں گے۔

قرض میں زبردست اضافہ ہوا۔ لیکن اسی طرح آمدنی ہوئی، اس لیے اثر نہیں ہوا۔ .5
بڑی بات

سے 1957 تک گھریلو قرضوں میں پانچ گنا اضافہ ہوا۔ 1947
نئی کھپت کی ثقافت، قرض کی نئی مصنوعات، اور سود کا مجموعہ
سرکاری پروگراموں کی طرف سے سبسڈی کی شرح، اور وفاقی کی طرف سے کم رکھی جاتی ہے
.ریزرو

لیکن آمدنی میں اضافہ اس عرصے میں اتنا مضبوط تھا کہ اس پر اثر پڑا
گھر والے شدید نہیں تھے۔ اور گھریلو قرض شروع کرنے کے لئے بہت کم تھا۔
جنگ کے بعد. گریٹ ڈپریشن نے اس کا بہت کچھ اور گھر کا صفایا کر دیا۔
جنگ کے دوران اخراجات میں اس قدر کٹوتی کی گئی کہ قرض جمع ہو گیا۔
محدود لہذا 1957-1947 کے دوران گھریلو قرض سے آمدنی میں اضافہ تھا۔
قابل انتظام

گھریلو قرض سے آمدنی آج صرف 100٪ سے زیادہ ہے۔ میں اٹھنے کے بعد بھی
اور 1970 کی دہائی میں یہ 60 فیصد سے نیچے رہا۔ 1960، 1950

اس قرض میں بہت زیادہ تیزی چلانا گھر کی ملکیت میں اضافہ تھا۔

میں گھر کی ملکیت کی شرح 47% تھی۔ یہ وہاں کے بارے میں صحیح ٹھہرا 1900
اگلی چار دہائیاں پھر یہ 1945 تک 53 فیصد اور 1970 تک 62 فیصد تک پہنچ گیا۔
آبادی کا ایک بڑا حصہ اب پہلے کے قرض کا استعمال کر رہا تھا۔
نسلوں تک رسائی حاصل نہیں ہو سکتی تھی۔ اور وہ زیادہ تر تھے۔
اس کے ساتھ ٹھیک ہے۔

:میں لکھتے ہیں The Fifties ڈیوڈ ہالبرسٹم اپنی کتاب

[وہ خود پر اور اپنے مستقبل پر اس طرح پر اعتماد تھے کہ وہ
مشکل وقت میں بڑھنا حیرت انگیز پایا۔ وہ اپنے طور پر قرض سے نہیں ڈرتے تھے۔
والدین تھے ... وہ اپنے والدین سے صرف اس بات میں نہیں کہ کتنے مختلف تھے۔

بنایا اور جو ان کے پاس تھا لیکن ان کے یقین میں کہ مستقبل پہلے ہی تھا۔
پہنچ گئے اپنے خاندانوں میں گھر کے پہلے مالک کے طور پر، وہ ایک نیا لے آئے
فرنیچر یا فرنیچر خریدتے وقت ان کے ساتھ جوش و خروش اور فخر
آلات—دوسرے اوقات میں نوجوان جوڑے اس طرح کی نمائش کر سکتے ہیں۔

احساسات جب انہوں نے اپنے پہلے بچے کے لیے کپڑے خریدے تھے۔ یہ بہت کے طور پر اگر تھا
ایک گھر کے مالک ہونے کی کامیابی ایسی بہت بڑی پیش رفت کی عکاسی کرتی ہے۔
کہ اس کے لیے خریدنے کے لیے کچھ بھی اچھا نہیں تھا۔

اب کچھ چیزوں کو جوڑنے کا ایک اچھا وقت ہے، کیونکہ وہ تیزی سے ہوتی جائیں گی۔
اہم:

امریکہ عروج پر ہے۔

یہ ایک ساتھ عروج پر ہے جیسا کہ پہلے کبھی نہیں تھا۔

یہ قرض کے ساتھ عروج پر ہے جو اس وقت کوئی بڑی بات نہیں ہے کیونکہ یہ ابھی بھی کم ہے۔
آمدنی کے لحاظ سے اور ایک ثقافتی قبولیت ہے کہ قرض کوئی خوفناک نہیں ہے۔
چیز.

6. چیزیں ٹوٹنے لگتی ہیں۔

1973 پہلا سال تھا جہاں یہ واضح ہوا کہ معیشت چل رہی ہے۔
ایک نئے راستے پر.

اس سال شروع ہونے والی کساد بازاری نے بے روزگاری کو بلند ترین سطح پر پہنچا دیا۔
1930 کے بعد سے تھا.

مہنگائی بڑھ گئی۔ لیکن جنگ کے بعد کی بڑھتی ہوئی وارداتوں کے برعکس، یہ بلند رہا۔

قلیل مدتی شرح سود 1973 میں 8 فیصد تک پہنچ گئی، جو ایک دہائی قبل 2.5 فیصد تھی۔

اور آپ کو یہ سب اس تناظر میں رکھنا ہوگا کہ کتنا خوف تھا۔
ویتنام، فسادات، اور مارٹن لوتھر کنگ کے قتل کے درمیان، اور
جان اور بوبی کینیڈی۔

یہ تاریک ہو گیا۔

جنگ کے بعد دو دہائیوں میں دنیا کی معیشت پر امریکہ کا غلبہ رہا۔
بہت سے بڑے ممالک نے اپنی مینوفیکچرنگ کی صلاحیت پر بمباری کی تھی۔
ملبہ لیکن جیسے ہی 1970 کی دہائی سامنے آئی، وہ بدل گیا۔ جاپان عروج پر تھا۔
چین کی معیشت کھل رہی تھی۔ مشرق وسطیٰ اپنا تیل موڑ رہا تھا۔
پٹھوں.

خوش قسمت معاشی فوائد کا مجموعہ اور ایک ثقافت جس کا اشتراک کیا گیا ہے۔
عظیم ترین نسل — افسردگی سے سخت اور لنگر انداز
شروع ہوا۔ Baby Boomers جنگ سے منظم تعاون — تب منتقل ہوا جب
عمر کی آمد ایک نئی نسل جو معمول کے بارے میں مختلف نظریہ رکھتی تھی۔
کی ایک بہت مارا tailwinds ایک ہی وقت میں گزشتہ دو کے اقتصادی
دہائیاں ختم.

فنانس میں درجنوں توقعات کے تناظر میں ڈیٹا پوائنٹ ایک
پچھلی صدی کی سب سے بڑی تبدیلی اس وقت ہوئی جب معاشی ہولوں کا اعلان ہوا۔
ایک مختلف، ناہموار سمت میں اڑ رہا تھا، لیکن لوگوں کی توقعات اب بھی تھیں۔
،جنگ کے بعد مساوات کے کلچر میں جڑیں۔ ضروری نہیں کہ آمدنی کی برابری ہو
اگرچہ وہاں تھا. لیکن طرز زندگی اور کھپت میں مساوات
توقعات یہ خیال کہ کوئی 50 فیصد آمدنی حاصل کر رہا ہے۔
ویں یا 90 ویں میں کسی سے ڈرامائی طور پر مختلف زندگی نہیں گزارنی چاہئے۔ 80
صدویہ. اور یہ کہ 99ویں پرسنٹائل میں کسی نے بہتر زندگی گزاری، لیکن
اب بھی ایک ایسی زندگی جسے 50ویں پرسنٹائل میں کوئی سمجھ سکتا ہے۔ اس طرح
امریکہ نے 1945-1980 کے بیشتر عرصے میں کام کیا۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا
چاہے آپ کے خیال میں یہ اخلاقی طور پر صحیح ہے یا غلط۔ بس اس سے فرق پڑتا ہے۔
ہوا

توقعات ہمیشہ حقائق سے سست ہوتی ہیں۔ اور کے معاشی حقائق
کی دہائی کے اوائل سے لے کر 2000 کی دہائی کے اوائل کے درمیان وہ ترقی تھی۔ 1970
جاری رہا، لیکن زیادہ ناہموار ہو گیا، پھر بھی لوگوں کی توقعات کیسے ان کی
طرز زندگی کو ان کے ساتھیوں کے مقابلے میں تبدیل نہیں کیا جانا چاہئے.

تیزی دوبارہ شروع ہوئی، لیکن یہ پہلے سے مختلف ہے۔ .7

رونالڈ ریگن کے 1984 "امریکہ میں صبح" اشتہار کا اعلان کیا گیا:

امریکہ میں ایک بار پھر صبح ہو گئی ہے۔ آج زیادہ مرد اور خواتین کام پر جائیں گے۔
ہمارے ملک کی تاریخ میں پہلے سے کہیں زیادہ۔ تقریباً نصف شرح سود کے ساتھ
کی ریکارڈ اونچائی، آج تقریباً 2,000 خاندان نئے گھر خریدیں گے، مزید 1980
پچھلے چار سالوں میں کسی بھی وقت کے مقابلے میں۔ آج دوپہر 6,500 نوجوان اور
خواتین کی شادیاں کی جائیں گی، اور افراط زر کی شرح نصف سے بھی کم ہوگی۔
صرف چار سال پہلے، وہ مستقبل کی طرف اعتماد کے ساتھ دیکھ سکتے ہیں۔

یہ ہائپربل نہیں تھا۔ جی ڈی پی کی شرح نمو اس کے بعد سے سب سے زیادہ تھی۔
تک امریکیوں کی نسبت چھ ملین کم بے روزگار تھے۔ 1989 1950
کے درمیان تقریباً چار گنا اضافہ ہوا۔ S&P 500 .سات سال پہلے تھے
اور 1990۔ 1990 کی دہائی میں کل حقیقی جی ڈی پی نمو تقریباً برابر تھی۔ 1982
جو کہ 1950 کی دہائی میں—40% بمقابلہ 42%۔

صدر کلنٹن نے اپنی 2000 کی اسٹیٹ آف دی یونین تقریر میں فخر کیا:

ہم 20 ملین سے زیادہ نئی ملازمتوں کے ساتھ نئی صدی کا آغاز کرتے ہیں۔ تیز ترین
سے زائد سالوں میں اقتصادی ترقی؛ میں سب سے کم بے روزگاری کی شرح 30
سال؛ 20 سالوں میں غربت کی سب سے کم شرح؛ سب سے کم افریقی امریکی 30
اور ریکارڈ پر ہسپانوی بے روزگاری کی شرح؛ پہلے پیچھے سے پیچھے سرپلسز
سالوں میں؛ اور اگلے ماہ، امریکہ کی طویل ترین مدت حاصل کرے گا 42
ہماری پوری تاریخ میں معاشی ترقی۔ ہم نے ایک نئی معیشت بنائی ہے۔

اس کا آخری جملہ اہم تھا۔ یہ ایک نئی معیشت تھی۔ سب سے بڑا
کی معیشت اور اس کے درمیان فرق 1945-1973
کا دورانیہ تھا کہ اتنی ہی مقدار میں ترقی نے اپنا راستہ تلاش کیا۔ 1982-2000
بالکل مختلف جیب.

آپ نے شاید یہ نمبرز سنے ہوں گے لیکن وہ دوبارہ سنانے کے قابل ہیں۔ دی
اٹلانٹک لکھتے ہیں:

اور 2012 کے درمیان، سب سے اوپر 1 فیصد نے اپنی آمدنی میں 86.1 اضافہ دیکھا 1993
فیصد، جب کہ نیچے والے 99 فیصد نے صرف 6.6 فیصد اضافہ دیکھا۔

جوزف سٹیگلٹز 2011 میں:

جبکہ سب سے اوپر 1 فیصد نے اپنی آمدنی میں ماضی کے مقابلے میں 18 فیصد اضافہ دیکھا ہے۔
دہائی، درمیان میں رہنے والوں نے اپنی آمدنی میں کمی دیکھی ہے۔ مردوں کے لئے
صرف ہائی اسکول کی ڈگریوں کے ساتھ، گراوٹ تیز ترین رہی ہے—12 فیصد
صرف پچھلی چوتھائی صدی میں۔

یہ جنگ کے بعد ہونے والی چپٹی کے تقریباً برعکس تھا۔

یہ کیوں ہوا معاشیات میں سب سے زیادہ ناگوار بحثوں میں سے ایک ہے، جو صرف سرفہرست ہے۔
اس بحث کے ذریعے کہ ہمیں اس کے بارے میں کیا کرنا چاہیے۔ اس مقصد کے لیے خوش قسمت
بحث، کوئی فرق نہیں پڑتا۔

سب سے اہم بات یہ ہے کہ گزشتہ 35 سالوں میں شدید عدم مساوات ایک طاقت بن گئی ہے،
اور یہ ایک ایسے عرصے کے دوران ہوا جہاں ثقافتی طور پر امریکیوں کو دو پر رکھا گیا تھا۔
کے بعد کی معیشت میں جڑیں خیالات: کہ آپ کو طرز زندگی گزارنی چاہئے۔ WW2
زیادہ تر دوسرے امریکیوں کی طرح، اور اس کی مالی اعانت کے لیے قرض لینا
طرز زندگی قابل قبول ہے.

بڑا حصہ۔ .8

امریکیوں کے ایک چھوٹے سے گروپ کی بڑھتی ہوئی آمدنی نے اس گروپ کو جنم دیا۔
طرز زندگی میں توڑنا.

انہوں نے بڑے گھر خریدے، اچھی کاریں خریدیں، مہنگے اسکولوں میں گئے، اور لے گئے۔
پسند کی چھٹیاں.

اور باقی سب دیکھ رہے تھے - 80 کی دہائی میں میڈیسن ایونیو کے ذریعہ ایندھن
اور 90 کی دہائی، اور اس کے بعد انٹرنیٹ۔

قانونی طور پر امیر امریکیوں کے ایک چھوٹے سے حصے کے طرز زندگی نے افراط زر کو بڑھا دیا۔
امریکیوں کی اکثریت کی خواہشات، جن کی آمدنی نہیں بڑھ رہی تھی۔
مساوات اور یکجہتی کا کلچر جو 1950-1970 کی دہائیوں میں سامنے آیا
معصومانہ طور پر کیپنگ اپ ود دی جونز اثر میں تبدیل ہو جاتی ہے۔

اب آپ مسئلہ دیکھ سکتے ہیں۔

جو، ایک انویسٹمنٹ بینکر جو سالانہ $900,000 کماتا ہے، 4,000 مربع فٹ خریدتا ہے
دو مرسڈیز کے ساتھ گھر اور اپنے تین بچوں کو پیپرڈائن بھیجتا ہے۔ وہ کر سکتا ہے۔
برداشت کرو.

پیٹر، ایک بینک برانچ مینیجر جو ایک سال میں $80,000 بناتا ہے، جو کو دیکھتا ہے اور محسوس کرتا ہے۔
اسی طرح کی طرز زندگی گزارنے کے حقدار ہونے کا لاشعوری احساس، کیونکہ پیٹر کا
والدین یقین رکھتے تھے - اور اس میں ڈالے گئے تھے - کہ امریکیوں کا طرز زندگی ایسا نہیں تھا۔
یہ مختلف ہے چاہے ان کے پاس مختلف کام ہوں۔ اس کے والدین اس دوران ٹھیک تھے۔
ان کے دور، کیونکہ آمدنی ایک سخت تقسیم میں گر گئی. لیکن یہ تب تھا۔
پیٹر ایک مختلف دنیا میں رہتا ہے۔ لیکن اس کی توقعات زیادہ نہیں بدلی ہیں۔
اس کے والدین کی طرف سے، یہاں تک کہ اگر حقائق ہیں.

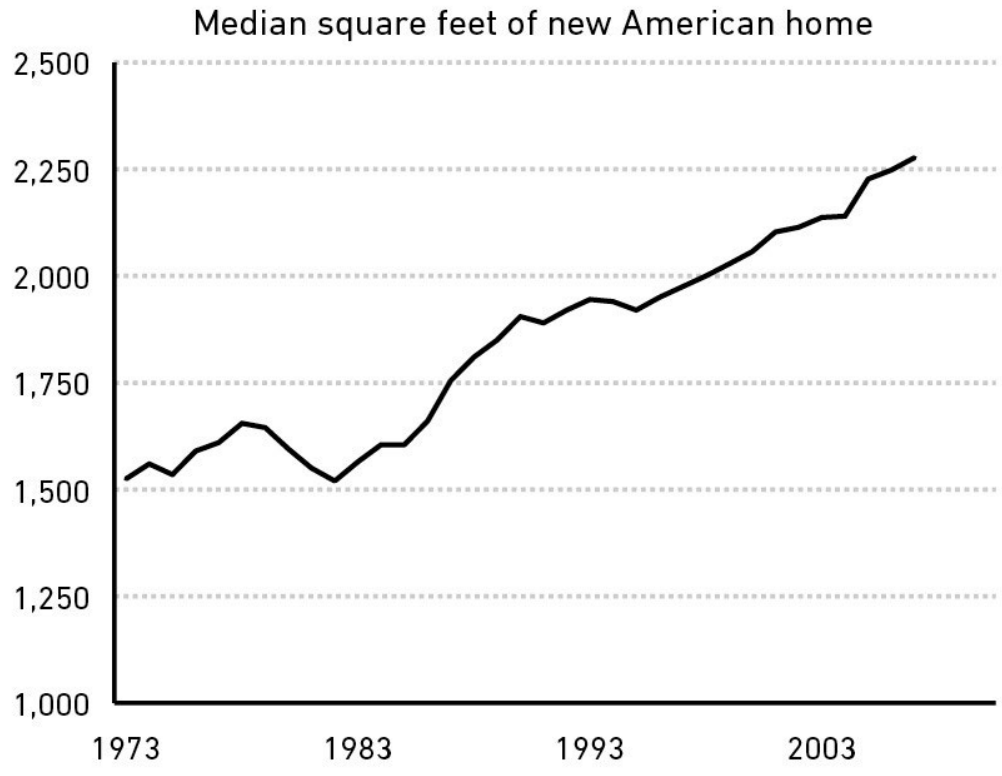
تو پیٹر کیا کرتا ہے؟

وہ ایک بہت بڑا رہن نکالتا ہے۔ اس کے پاس کریڈٹ کارڈ کا $45,000 قرض ہے۔ وہ لیز پر دیتا ہے۔
دو کاریں. اس کے بچے طلباء کے بھاری قرضوں کے ساتھ فارغ التحصیل ہوں گے۔ وہ برداشت نہیں کر سکتا
چیزیں جو کر سکتے ہیں، لیکن وہ اسی طرز زندگی کے لیے آگے بڑھنے پر مجبور ہے۔ یہ ایک بڑا ہے۔
کھینچنا

یہ 1930 کی دہائی میں کسی کو مضحکہ خیز لگتا تھا۔ لیکن ہم نے

کی ثقافتی قبولیت کو فروغ دینے میں جنگ کے خاتمے کے بعد سے 75 سال گزارے۔
.گھریلو قرض

ایک ایسے وقت کے دوران جب اوسط اجرت فلیٹ تھی، میڈین نیا امریکی
گھر 50 فیصد بڑا ہو گیا۔



اوسطاً نئے امریکی گھر میں اب مکینوں سے زیادہ باتھ روم ہیں۔
تقریباً نصف کے پاس چار یا اس سے زیادہ بیڈ روم ہیں، جو 1983 میں 18 فیصد سے زیادہ ہیں۔

کے درمیان مہنگائی کے لیے ایڈجسٹ کردہ اوسط کار قرض دگنی سے بھی زیادہ ہو گیا۔ 1975
اور 2003، $12,300 سے $27,900 تک۔

اور آپ جانتے ہیں کہ کالج کے اخراجات اور طلباء کے قرضوں کا کیا ہوا۔

گھریلو قرض سے آمدنی 1963 سے 1973 تک فلیٹ رہی۔ پھر یہ
میں تقریباً 60 فیصد سے زیادہ تک چڑھ گیا، اور چڑھا، اور چڑھ گیا۔ 1973
تک 130%۔ 2007

یہاں تک کہ جب سود کی شرحیں 1980 کی دہائی کے اوائل سے لے کر 2020 تک گر گئیں۔
قرض کی خدمت کی ادائیگیوں میں جانے والی آمدنی کا فیصد بڑھ گیا۔ اور یہ ٹیڑھا ہو گیا۔
کم آمدنی والے گروپوں کی طرف۔ قرض کی طرف جانے والی آمدنی کا حصہ اور
سب سے زیادہ آمدنی والے گروپوں کے لیے لیز کی ادائیگی صرف 8% سے زیادہ ہے۔
آمدنی کا سب سے بڑا فائدہ — لیکن 50 فیصد سے کم والوں کے لیے 21% سے زیادہ۔

اس چڑھنے والے قرضے اور قرض میں جو اضافہ ہوا اس میں فرق ہے۔
اور 60 کی دہائی کے دوران مقام یہ ہے کہ حالیہ چھلانگ بلندی سے شروع ہوئی۔ 1950
.بنیاد

ماہر اقتصادیات ہیمن منسکی نے قرض کے بحران کے آغاز کو بیان کیا: The
،وہ لمحہ جب لوگ خدمت کر سکتے ہیں اس سے زیادہ قرض لیتے ہیں۔ یہ ایک بدصورت ہے
دردناک لمحہ۔ یہ وائل ای کویوٹ کی طرح ہے جو نیچے کی طرف دیکھ رہا ہے، یہ محسوس کر رہا ہے کہ وہ ہے۔
.خراب، اور تیزی سے گرنا

جو یقیناً 2008 میں ہوا تھا۔

9. ایک بار جب کوئی تمثیل اپنی جگہ پر آجائے تو اسے پھیرنا بہت مشکل ہوتا ہے۔

کے بعد بہت سا قرض بہایا گیا۔ اور پھر سود کی شرحیں گر گئیں۔ 2008
آمدنی کے فیصد کے طور پر گھریلو قرضوں کی ادائیگی اب سب سے کم ہے۔
سالوں میں سطح 35.

لیکن 2008 کے ردعمل نے، جیسا کہ یہ ضروری تھا، کچھ کو برقرار رکھا
ان رجحانات کا جو ہمیں یہاں تک لے آئے ہیں۔

مقداری نرمی دونوں نے اقتصادی تباہی کو روکا اور اثاثے کو بڑھایا
قیمتیں، ان لوگوں کے لیے ایک اعزاز جو ان کے مالک تھے - زیادہ تر امیر لوگ۔

فیڈ نے 2008 میں کارپوریٹ قرضوں کو پیچھے چھوڑ دیا۔ اس سے ان لوگوں کی مدد ہوئی جو مالک تھے۔
وہ قرض - زیادہ تر امیر لوگ۔

پچھلے 20 سالوں میں ٹیکسوں میں کٹوتی بنیادی طور پر ان لوگوں پر ہوئی ہے جو زیادہ ہیں۔
آمدنی زیادہ آمدنی والے لوگ اپنے بچوں کو بہترین کالجوں میں بھیجتے ہیں۔
وہ بچے زیادہ آمدنی حاصل کرنے اور کارپوریٹ قرض میں سرمایہ کاری کر سکتے ہیں۔

جو کہ فیڈ کے ذریعہ بیک اسٹاپ کیا جائے گا، اپنے اسٹاک جن کی حمایت کی جائے گی۔
مختلف حکومتی پالیسیاں، وغیرہ۔

ان میں سے کوئی بھی چیز اپنے اندر اور مسائل نہیں ہے، یہی وجہ ہے۔
جگہ پر رہو.

لیکن وہ اس بڑی چیز کی علامت ہیں جو شروع سے ہی ہوا ہے۔
معیشت کچھ لوگوں کے لیے دوسروں کے مقابلے بہتر کام کرتی ہے۔ کامیابی نہیں ہے۔ :1980
اتنا ہی قابلیت جیسا کہ یہ ہوا کرتا تھا اور جب کامیابی مل جاتی ہے تو اس کا صلہ ملتا ہے۔
پچھلے ادوار کے مقابلے زیادہ فوائد کے ساتھ۔

آپ کو یہ سوچنے کی ضرورت نہیں ہے کہ یہ اخلاقی طور پر صحیح ہے یا غلط۔

اور، ایک بار پھر، اس کہانی میں اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ ایسا کیوں ہوا۔

یہ صرف اہمیت رکھتا ہے کہ یہ ہوا، اور اس کی وجہ سے معیشت دور ہو گئی۔
لوگوں کی توقعات سے جو جنگ کے بعد طے کی گئی تھیں: کہ ایک وسیع ہے۔
منظم عدم مساوات کے بغیر متوسط طبقہ، جہاں آپ کے پڑوسی اگلے دروازے پر ہیں۔
اور سڑک کے نیچے چند میل ایک ایسی زندگی گزارتے ہیں جو آپ کی طرح ہی ہے۔

ایک وجہ یہ ہے کہ یہ توقعات 35 سالوں کے بعد تک پھنس گئی ہیں۔
وہ حقیقت سے دور ہو گئے کیونکہ وہ بہت سے لوگوں کے لیے اچھا محسوس کرتے تھے۔
لوگ جب وہ درست تھے۔ کوئی ایسی چیز جو اچھی ہو — یا کم از کم
یہ تاثر کہ یہ بہت اچھا تھا - چھوڑنا آسان نہیں ہے۔

اس لیے لوگوں نے اسے نہیں چھوڑا۔ وہ اسے واپس چاہتے ہیں۔

دی ٹی پارٹی، وال سٹریٹ پر قبضہ، بریگزٹ، اور ڈونلڈ ٹرمپ ہر ایک .10
"ایک گروپ کی نمائندگی کرتا ہے جو چلا رہا ہے، "سوار بند کرو، میں جانا چاہتا ہوں۔

ان کے چیخنے کی تفصیلات مختلف ہیں، لیکن وہ سب چیخ رہے ہیں - کم از کم
جزوی طور پر—کیونکہ چیزیں پوسٹ کے تناظر میں ان کے لیے کام نہیں کر رہی ہیں۔
جنگ کی توقع ہے کہ سامان تقریباً ایک جیسا کام کرنا چاہیے۔
ہر کوئی

آپ ٹرمپ کے عروج کو صرف آمدنی میں عدم مساوات سے جوڑنے پر طنز کر سکتے ہیں۔ اور
آپ کو چاہئے. یہ چیزیں ہمیشہ پیچیدگی کی تہیں گہری ہوتی ہیں۔ لیکن یہ ایک ہے
لوگوں کو سوچنے پر مجبور کرنے کا کلیدی حصہ، "میں اس دنیا میں نہیں رہتا جس کی مجھے توقع تھی۔
یہ مجھے پریشان کرتا ہے۔ تو یہ بھاڑ میں جاؤ۔ اور آپ کو بھاڑ میں! میں لڑنے جا رہا ہوں۔
"کچھ بالکل مختلف، کیونکہ یہ - جو کچھ بھی ہے - کام نہیں کر رہا ہے۔

کیبل نیوز نیٹ ورک کو نائیں بار اسے بھوسی کا قلعہ، اور کی طرح تک پہنچائیں۔
نیوز ہجہاں لوگ انوں بار اسے بھوسی کا قلعہ، دوسری لوگ کیتے رہتے ہیں۔
ماضی کی نسبت. یہ شعلے پر پٹرول ہے۔ بینیڈکٹ ایونز کہتے ہیں، "زیادہ
انٹرنیٹ لوگوں کو نئے نقطۂ نظر سے روشناس کراتا ہے، غصے میں آنے والے لوگ اس کو حاصل کرتے ہیں۔
مختلف نظریات موجود ہیں۔" یہ جنگ کے بعد کی معیشت سے ایک بڑی تبدیلی ہے جہاں
معاشی آراء کی رینج چھوٹی تھی، دونوں کی وجہ سے اصل حد
نتائج کم تھے اور کیوں کہ یہ دیکھنا اور سیکھنا اتنا آسان نہیں تھا۔
دوسرے لوگوں نے سوچا اور وہ کیسے رہتے تھے۔

میں مایوسی کا شکار نہیں ہوں۔ معاشیات سائیکلوں کی کہانی ہے۔ چیزیں آتی ہیں، چیزیں
جاؤ.

بے روزگاری کی شرح اب دہائیوں میں سب سے کم ہے۔ اجرتیں ہیں۔
اب حقیقت میں امیروں کے مقابلے کم آمدنی والے کارکنوں کے لیے تیزی سے بڑھ رہا ہے۔ [76] کالج
ایک بار گرانٹس میں شامل ہونے کے بعد لاگت بڑھنا بند ہو جاتی ہے۔ [77] اگر ہر کوئی
صحت کی دیکھ بھال، مواصلات، نقل و حمل، اور سول میں ترقی کا مطالعہ کیا
شاندار 1950 کے بعد سے حقوق، میرا اندازہ ہے کہ زیادہ تر واپس جانا نہیں چاہیں گے۔

لیکن اس کہانی کا ایک مرکزی موضوع یہ ہے کہ توقعات اس کے مقابلے میں آہستہ ہوتی ہیں۔
زمین پر حقیقت. یہ سچ تھا جب لوگ 1950 کی دہائی سے چمٹے ہوئے تھے۔
اگلے 35 سالوں میں معیشت میں تبدیلی کی توقعات۔ اور یہاں تک کہ اگر ایک
متوسط طبقے کی تیزی آج شروع ہوئی، توقعات ہیں کہ مشکلات کا ڈھیر لگا دیا گیا ہے۔
سب کے خلاف لیکن جو لوگ سب سے اوپر ہیں وہ آس پاس رہ سکتے ہیں۔

لہذا "یہ کام نہیں کر رہا ہے" کا دور آس پاس رہ سکتا ہے۔

"اور "ہمیں بالکل نئی چیز کی ضرورت ہے، ابھی، جو بھی ہو
آس پاس رہ سکتا ہے۔

جو، ایک طرح سے، ان واقعات کا حصہ ہے جو دنیا جیسی چیزوں کا باعث بنتا ہے۔
دوسری جنگ، جہاں سے یہ کہانی شروع ہوئی۔

تاریخ صرف ایک کے بعد ایک لعنتی چیز ہے۔

Endnotes

1 جے پریسلر، "سابق میرل لنچ ایگزیکٹو کو اعلان کرنے پر مجبور کیا گیا دیوالیہ پن صرف اپنے سر پر 14 ملین ڈالر کی چھت رکھنے کے لیے، نیویارک میگزین (9 اپریل 2010).

2 Ibid.

3 L. تھامس جونیئر، "دی ٹیل آف دی $8 ملین 'بارگین' ہاؤس میں گرین وچ، نیو یارک ٹائمز (25 جنوری، 2014).

4 U. Malmendier, S. Nagel, "Depression Babies: Do Macroeconomic تجربات خطرہ مول لینے کو متاثر کرتے ہیں؟ (اگست 2007).

5 "401(k)s کتنے بڑے ہیں؟" انویسٹمنٹ کمپنی انسٹی ٹیوٹ (دسمبر 2019).

6 آر ہٹلن "ریٹائرمنٹ کی تنخواہ اکثر کم ہوتی ہے" نیویارک ٹائمز (14 اگست 1955)۔

7 "امریکہ میں اعلیٰ تعلیم،" ویکیپیڈیا۔

8 K. بنکلاری، "نجی کالج ٹیوشن مہنگائی سے زیادہ تیزی سے بڑھ رہی ہے ....دوبارہ،" USA Today (9 جون، 2017)۔

9 "کتنے لوگ راک چڑھنے سے مرتے ہیں؟" راکولس۔

10 AT Vanderbilt II، Fortune's Children: The Fall of the House of وینڈربلٹ (ولیم مورو پیپر بیکس، 2012).

11 ڈی میکڈونلڈ، "رحت گیتا: اسکینڈل سے چھوا،" فارچیون (1 اکتوبر 2010).

12 "کیا کروڑ پتی رحت گپتا ارب پتی کی حسد کا شکار تھے؟" دی اکنامک ٹائمز (27 مارچ 2011).

13 جے نیکاس، "فیس بک نے اسے عراق میں ٹیٹو والے فوجی سے جوڑ دیا۔ یا اس نے سوچا،" نیویارک ٹائمز (28 جولائی، 2019).

14 T. Maloney، "بہترین ادائیگی والے ہیج فنڈ مینیجرز نے 7.7 بلین ڈالر بنائے" بلومبرگ (15 فروری، 2019). "2018،

15 S. Weart، "گلوبل وارمنگ کی دریافت،" (جنوری 2020). history.aip.org/climate/cycles.htm (جنوری 2020)

16 S. Langlois، "$6,000 سے $73 بلین تک: وارن بفیٹ کی دولت عمر کے ذریعے، مارکیٹ واچ (6 جنوری، 2017).

17 D. Boudreaux، "Turnover in the Forbes 400, 2008-2013," Cafe Hayek (16 مئی 2014).

18 ایم بیرائی، www.youtube.com/watch؟time_continue=200&v=YmmIbrKDYbw..

19 "آرٹ ڈیلرز: دی دیگر ونسنٹ وین گو،" یورائزن ریسرچ گروپ (جون 2010).

20 www.collaborativefund.com/uploads/venture-returns.png

21 "تکلیف اور ایکسٹیسی: توجہ مرکوز کے خطرات اور انعامات" اسٹاک کی پوزیشن، "آئی آن دی مارکیٹ، جے پی مورگن (2014).

22 L. Eadicicco، "یہاں یہ ہے کہ آپ کو شاید گوگل پر ملازمت نہیں دی جائے گی،" بزنس انسائیڈر (23 اکتوبر 2014).

23 فیس بک سافٹ ویئر انجینئرنگ کے لیے پیشکش کی قبولیت کی شرح کیا ہے؟ Quora.com.. "پوزیشنز؟

24 "اگر آپ ایک عظیم ٹیم بنانا چاہتے ہیں تو ایپل کے ملازمین کی خدمات حاصل کریں" ،"ڈبلیو فلٹن، فورس (22 جون، 2012).

25 جے برجر، "کسی کا ذہن کیسے بدلا جائے،" وال سٹریٹ جرنل فروری 2020). 21)

26 D. Sivers، "دوسری طرف میں کیسے امیر ہوا،" sivers.org (30 اکتوبر، 2019 (30 اکتوبر 2019).(2019

27 این. جوکشی، "امریکی دنیا کے سب سے زیادہ دباؤ والے لوگوں میں شامل ہیں۔ ورلڈ پول فائنڈز" دی نیویارک ٹائمز (25 اپریل، 2019).

28 رسل سیج فاؤنڈیشن - سماجی عدم مساوات کی چارٹ بک۔

29 D. تھامسن، "وائٹ کالر ورکرز سارا دن کیوں گذارتے ہیں۔ دفتر اٹلانٹک (4 دسمبر 2019).

30 "ریحانہ کے سابق اکاؤنٹنٹ نے حوالی فائرنگ کی" News24 (.(2014 ،24 مارچ

31 بی مان، "امیر بننا اور امیر رہنا چاہتے ہیں؟" دی موٹلی فول (7 مارچ 2017).

32 "امریکی توانائی کی شدت میں مسلسل کمی کا امکان ہے۔" یو ایس انرجی انفارمیشن ایڈمنسٹریشن (1 مارچ 2013)۔ 2040،

33 Julius Wagner-Jauregg—Biographical, nobelprize.org..

34 JM Cavaillon، "کریٹیکل کیئر 16:2 (2012)۔" اچھا اور برا بخار

35 "بخار — خرافات بمقابلہ حقائق" سیٹل چلڈرن۔

36 جے جے رے، اور سی آئی شولمین، "بخار: دبائیں یا سوار ہونے دیں؟" جرنل آف چھاتی کی بیماری 7:12 (2015).

37 A. لافرانس، "بخار کی ثقافتی تاریخ" بحر اوقیانوس (ستمبر 16، 2015).

38 J. Zweig، "Harry Markowitz کا کیا مطلب تھا،" jasonzweig.com (2 اکتوبر، 2017 (2 اکتوبر 2017).(2017

39 L. بلیون، "یوگلے خاندان میں، یہ یا تو غیر فعال یا جارحانہ ہے" دی وال سٹریٹ جرنل (28 نومبر 2013).

40 C. Shapiro اور M. Housel، "سرمایہ کاروں کے اپنے کھیل میں خلل ڈالنا،" The تعاونی فنڈ.

41 www.bylo.org

42 واشنگٹن اسٹیٹ یونیورسٹی، "پنڈتوں کے لیے، پراعتماد ہونا بہتر ہے۔ درست، سائنس ڈیلی (مئی 28، 2013).

43 "بہتر فیصلے کرنے کے لیے ڈینیئل کاہنی مین کا پسندیدہ طریقہ،" فرنہم اسٹریٹ (جنوری 2014).

44 ڈبلیو بفیٹ، برکشائر ہیتھ وے انکارپوریشن کے شیئر ہولڈرز کو خط (2008).

45 W. Buffett، Berkshire Hathaway Inc. کے شیئر ہولڈرز کو خط (2006).

46 B. Plumer، "کالج کے صرف 27 فیصد گریڈز کے پاس ان سے متعلق ملازمت ہے۔" مجر، "واشنگٹن پوسٹ (20 مئی، 2013).

47 جی لیونگسٹن، "گھر میں رہنے والی ماں اور والد کا حساب بانچ امریکی والدین، "پیو ریسرچ سینٹر (24 ستمبر 2018).

48 D. گلبرٹ، "آپ کے مستقبل کے نفس کی نفسیات،" TED2014.

49 J. Zweig، "میں نے ڈینیئل کاہنی مین سے کیا سیکھا،" jasonzweig.com مارچ 2014). (30 مارچ 2014). 30)

50 J. Ptak "ٹیکٹیکل فنڈز اپنا موقع کھو دیتے ہیں،" مارننگ اسٹار (2 فروری 2012).

51 R. Kinnel، "Mind the Gap 2019," Morningstar (15 اگست 2019).

52 ایم ڈیسمنڈ۔ "اکاؤنٹنگ ٹرکس جی ای کے ساتھ پکڑے گئے،" فوربس (4 اگست 2009).

53 اے بیرنسن، "فریڈی میک کا کہنا ہے کہ اس نے منافع کو $6.9 تک کم کیا بلین، نیویارک ٹائمز (25 جون، 2003).

54 "میں نو سال کی بلند ترین سطح پر پہنچ گیا Q1 2019 یو ایس یوم فلپنگ ریٹ،" ایٹم ڈیٹا سلوشنز (4 جون، 2019).

55 A. اوسبورن، "گویا چیزیں کافی خراب نہیں تھیں، روسی پروفیسر امریکہ کے خاتمے کی پیشین گوئی، وال سٹریٹ جرنل (29 دسمبر 2008).

56 "جاپان کے قبضے میں خوراک،" ویکیپیڈیا.

57 جے ایم جونز، "امریکی سٹاک کی ملکیت سب کے درمیان کم ہے مگر بوڑھے اعلی آمدنی گلپ (27 مئی، 2017).

58 E. Rauchway, The Great Depression and the New Deal: A Very Short تعارف (آکسفورڈ یونیورسٹی پریس، 2008).

59 LR براؤن، بلان B 3.0: تہذیب کو بچانے کے لیے متحرک کرنا (WW Norton اینڈ کمپنی، 2008).

60 FRED، فیڈرل ریزرو بینک آف سینٹ لوئس.

61 "امریکی خام تیل کی پیداوار—تاریخی چارٹ،" میکرو رجحانات.

62 "تھامس سیلفریج،" ویکیپیڈیا.

63 www.nhlbi.nih.gov

64 ڈی والش، "سعودی عرب کی جنگ کا المیہ،" نیویارک ٹائمز (26 اکتوبر 2018).

65 B. کو نویں سال کے لیے ٹریل کرتے ہیں S&P 500 بسانی، "ایکٹو فنڈ مینجر اشاریہ سازی کے لیے فتح کی قطار،" CNBC (15 مارچ، 2019).

66 2019 انوسٹمنٹ کمپنی فیکٹ بک، انویسٹمنٹ کمپنی انسٹی ٹیوٹ.

67 "فیڈرل اوپن مارکیٹ کمیٹی کے منٹس،" فیڈرل ریزرو (30-31 اکتوبر، 2007).

68 www.nasa.gov

69 اے رام، "پورٹ فولیو مینیجر اپنے فنڈز میں سرمایہ کاری کرنے سے گریز کرتے ہیں،" فنانشل ٹائمز (18 ستمبر 2016).

70 K. پبلک اسکوائر (30 نومبر 2011) Zócalo، "ڈاکٹر کیسے مرتے ہیں، مرے۔"

71 B. ایکٹو فنڈ مینیجر کو نویں سال کے لیے ٹریل کرتے ہیں S&P 500 پسانی، "اشاریہ سازی کے لیے فتح کی قطار،" CNBC (15 مارچ 2019).

72 "ٹریژری فیڈ ایکارڈ،" federalreservehistory.org..

73 S. Garon، "Beyond our Means:Why America spends while the world محفوظ کرتا ہے، فیڈرل ریزرو بینک آف سینٹ لوئس (1 جولائی 2012).

74 "صدر کی اقتصادی رپورٹ،" فریزر، سینٹ لوئس فیڈرل ریزرو (1951).

75 "پی گراہم، "دی ریفریجمنٹیشن paulgraham.com (2016).(2016) .

76 "پی ڈیوڈسن، "زیادہ اجرت والی صنعتوں میں ملازمتیں تیزی سے بڑھ رہی ہیں USA آج (14 دسمبر 2019).

77 R. Channick، "15$ ملک بھر میں کالج کی اوسط قیمت صرف K سے کم ہے، جیسا کہ یونیورسٹیاں گرانٹس میں اضافہ کرتی ہیں،" شکاگو ٹریبون (اکتوبر 16، 2018).

Acknowledgements

تمام کتابوں کی طرح، پیسے کی نفسیات ممکن نہیں ہوتی
بے شمار لوگوں کی مدد کے بغیر جنہوں نے راستے میں میری مدد کی۔ وہاں
ان سب کی فہرست کے لیے بہت زیادہ ہیں۔ لیکن چند ایک جو خاص طور پر رہے ہیں۔
:معاون

برائن رچرڈز، جو کسی اور سے پہلے مجھ پر شرط لگاتے تھے۔

کریگ شاپیرو، جس نے مجھ پر شرط لگائی جب اس کی ضرورت نہیں تھی۔

گریچین ہاؤسل، جن کی حمایت اٹل ہے۔

جینا عبدو، جو بدلے میں کچھ نہ مانگتے ہوئے مدد کرتی ہے۔

کریگ پیئرس، جو میری حوصلہ افزائی، رہنمائی اور بنیاد رکھتا ہے۔

جیمی کیتھرووڈ، جوش براؤن، برینٹ بیشور، بیری رتھولٹز، بین
کارلسن، کرس ہل، مائیکل بیٹنک، جیمز اوسورن جن کا فیڈ بیک ہے۔
.انمول

شکریہ

ہریمن ہاؤس لمیٹڈ

وائسرائے کورٹ 3

بیڈ فورڈ روڈ

پیٹرز فیلڈ

ہیمپشائر

GU32 3LJ

عظیم برطانیہ

ٹیلی فون: +44 (0)1730 233870

ای میل: enquiries@harriman-house.com

ویب سائٹ: harriman.house

پہلی بار 2020 میں شائع ہوا۔

کاپی رائٹ © مورگن ہاؤسل

مورگن ہاؤسل کے بطور مصنف کی شناخت کے حق پر زور دیا گیا ہے۔
کاپی رائٹ، ڈیزائن اور پیٹنٹ ایکٹ 1988 کے مطابق۔

پیپر بیک ISBN: 978-0-85719-768-9

ای بک ISBN: 978-0-85719-769-6

اشاعت کے ڈیٹا میں برٹش لائبریری کیٹلاگنگ

اس کتاب کے لیے سی آئی پی کیٹلاگ کا ریکارڈ انگریزوں سے حاصل کیا جا سکتا ہے۔
کتب خانہ.

جملہ حقوق محفوظ ہیں؛ اس اشاعت کا کوئی حصہ دوبارہ پیش نہیں کیا جا سکتا، اس میں ذخیرہ نہیں کیا جا سکتا
بازیافت کا نظام، یا کسی بھی شکل میں یا کسی بھی ذریعہ سے، الیکٹرانک،
مکینیکل، فوٹو کاپی، ریکارڈنگ، یا بصورت دیگر پیشگی تحریر کے بغیر
ناشر کی اجازت یہ کتاب قرضے پر نہیں دی جا سکتی، دوبارہ فروخت نہیں کی جا سکتی، کرایہ پر لی جا سکتی ہے یا
دوسری صورت میں بائنڈنگ یا دیگر کور کی کسی بھی شکل میں تجارت کے ذریعے نمٹا جائے گا۔

اس کے مقابلے میں جس میں اس کی پیشگی تحریری اجازت کے بغیر شائع کیا گیا ہے۔
پبلشر۔

جب کہ اس کتاب میں معلومات کو یقینی بنانے کی ہر ممکن کوشش کی گئی ہے۔
درست، کسی بھی طرح سے ہونے والے نقصان کے لیے کوئی ذمہ داری قبول نہیں کی جا سکتی
جو بھی کسی بھی شخص کی طرف سے مکمل طور پر موجود معلومات پر انحصار کرتے ہوئے
یہاں

کسی بھی شخص یا کارپوریٹ باڈی کے کام کرنے والے نقصان کی کوئی ذمہ داری نہیں ہے۔
یا اس کتاب میں مواد پڑھنے کے نتیجے میں عمل کرنے سے گریز کیا جا سکتا ہے۔
ناشر کے ذریعہ، مصنف کے ذریعہ، یا مصنف کے آجروں کے ذریعہ قبول کیا گیا ہے۔